



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO
MESTRADO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO -
FINANÇAS**

**UMA CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DE INDICADORES DE
LIMITE DE CRÉDITO MERCANTIL**

Helemilton Dias de Oliveira

**Dissertação apresentada ao Programa de
Pós-Graduação em Engenharia da
Produção da Universidade Federal de
Santa Catarina para obtenção do grau de
Mestre em Engenharia de Produção.**

**FLORIANÓPOLIS - SC
2002**

UMA CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DE INDICADORES DE LIMITE DE CRÉDITO MERCANTIL

Helemilton Dias de Oliveira

Orientador: Prof. Dr Nelson Casarotto Filho

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Engenharia de Produção.

Florianópolis

2002

UMA CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DE INDICADORES DE LIMITE DE CRÉDITO MERCANTIL

Helemilton Dias de Oliveira

Esta dissertação foi julgada e aprovada para a obtenção do título de **Mestre em Engenharia de Produção** no **Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção** da Universidade Federal de Santa Catarina

Florianópolis, 13 de Dezembro de 2002

Prof. Edson Pacheco Paladiani, PH.D.
Coordenador do Programa de Pós-Graduação
em Engenharia de Produção

BANCA EXAMINADORA

Prof. Nelson Casarotto Filho, Dr
Orientador

Profa. Ana Maria Benciveni Franzoni, Dra
Membro

Prof. Bruno Hartmut Kopittke, Dr.
Membro

*Para Marlene, minha esposa,
Companheira de lutas e parceira de muitas conquistas
Amiga inseparável nos momentos mais difíceis,
Cuja sabedoria, serenidade e sensatez são o alicerce da família.
Aos nossos filhos Juliana, Izabella e Gustavo,
Com um amor que transcende a todo entendimento,
pelo incondicional apoio e incentivo, sem os quais
não me seria possível o atingimento deste objetivo.*

AGRADECIMENTOS

"Deus quer, o homem sonha, a obra nasce." (Fernando Pessoa)

Todo projeto que propomos realizar é seguido por momentos diversos: a euforia inicial de um novo desafio, as dificuldades naturais em se definir claramente os objetivos e as incertezas e o desânimo que quase nos levam a desistir. As barreiras com que nos deparamos somente foram possíveis de serem transpostas pelas forças que recebemos e que precisam ser reconhecidas. Dividir a conquista e celebrar a alegria com estes que estiveram ao nosso lado durante essa jornada é preciso.

A Deus, que pela sua infinita bondade nos concedeu a Graça de reunir condições para o atingimento deste resultado.

À minha Família, pelo incentivo e apoio, resultando inclusive na privação do convívio, sem o que, seguramente não seria possível encarar este desafio, dedico esta realização como forma de retribuir a todas as demonstrações, sempre regadas com muito amor e com uma ponta de orgulho.

A Juliana, minha querida filha, pelo valioso suporte emprestado.

A meu Pai, eterno incentivador e vibrador com as conquistas culturais de seus filhos.

À minha Mãe, cuja saudade somente ela pode avaliar. Pela certeza da alegria de assistir a esta conquista, mesmo de outro plano, e a convicção de sua força propulsora nos momentos críticos em que o desânimo remetia o pensamento para a desistência.

Ao meu Orientador, Doutor Nelson Casarotto, pela dedicação e zelo, fundamentais para o êxito do trabalho.

Aos colegas pelo incentivo e motivação.

Mesmo à distância, tem aqueles que torcem. Fica o reconhecimento pela vibração percebida em cada avanço da caminhada.

*"Todo homem busca uma meta: sucesso ou felicidade.
O único caminho para se alcançar o verdadeiro sucesso é colocar
a si próprio completamente a serviço da sociedade.
Primeiro, ter um ideal definido, claro e prático - uma meta, um objetivo.
Segundo, ter os meios necessários para alcançar seus propósitos -
sabedoria, dinheiro, materiais e métodos.
Terceiro, ajustar seus meios a seus propósitos."*

Aristóteles

OLIVEIRA, Helemilton Dias. **Contribuição para o estudo de indicadores de limite de crédito mercantil**. 2002. Dissertação (mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis, 2002.

Resumo

O crédito mercantil, centro das atenções deste trabalho, tem sido concedido com base na análise das fichas cadastrais, e a partir destas, nas informações obtidas junto às fontes de referências comerciais e bancárias, por constituir-se num critério informativo tradicional no mundo dos negócios. Nas situações em que os valores concedidos suplantam montantes que cada empresa determina, ou naquelas em que os clientes tendem a tornar-se importantes pela frequência de compras ou acúmulo de débitos; ou mesmo quando os departamentos de crédito têm estrutura técnica para tal, a Contabilidade expressa sua contribuição para a importante tarefa de conceder-se um crédito, através de suas demonstrações financeiras e da análise e interpretação que seus dados podem propiciar aos analistas. Dentro deste panorama, foi estudada a importância que o crédito mercantil representa para as empresas brasileiras, examinando-o como um risco que a administração financeira tem como objetivo estimar do modo mais adequado possível, procurando inclusive, minimizá-lo. Pela pressão que a área comercial exerce, pela deficiente estrutura técnica em algumas empresas, pela confiança obtida dos clientes que tradicionalmente se mantêm pontuais ao longo dos anos de relacionamento; os analistas de crédito têm encontrado dificuldades na implantação de limites de crédito que signifiquem razoável segurança de recebimento, e que possam constituir-se no valor máximo a satisfazer a área comercial na busca de suas metas de venda. O objetivo deste trabalho é contribuir para o estudo de indicadores de limite de crédito, pela propositura de um modelo após análise de outros, possibilitando-se a escolha do que for mais seguro na tarefa de eliminar-se conflitos entre áreas de crédito e comercial, além de buscar-se o equilíbrio do risco envolvido nas atividades mercantis. O modelo proposto está identificado dentro da análise de balanços, foi comparado com outros indicadores conhecidos, e sua utilização como instrumento de concessão de crédito auxiliará na melhoria da qualidade das decisões.

Palavras-Chave: Crédito Mercantil, Analistas de Crédito, Limite de Crédito.

OLIVEIRA, Helemilton Dias. **Contribution to study of the indicators of mercantile credit limits**. 2002. Dissertation (Master degree in Production Engineer) – Post graduation in Production Engineer, UFSC, Florianópolis, 2002.

Abstract

Mercantile credit, the center of attentions of this paper, has been granted based on the analysis of mercantile credit application form, and also the information obtained from the commercial and banking references as requires the traditional criterion of information in the business world. In situations where the amounts granted are higher than the ones determined by each enterprise, or in which the clients tend to become important for the frequency of purchases or accumulation of debits, or even when the credit departamentos have technical structure for that, the accounting shows its contribution to the important task of granting credit, through its financial demonstrations and from the analysis and interpretation that its data can give to the analysts. Within this reasoning, the importance that the mercantile credit represents for the Brazilian enterprises, was studied examining it as a risk that financial administration has as a goal to estimate the most adequate manner, endeavouring to minimize it. Because of the pressure that the commercial area has, because of the deficient technical structure in some enterprises, and because of the confidence gained from clients that traditionally are punctual trough years of relationship, the credit analysts have found difficulties in setting credit limits that ensure reasonable guaranty of receiving and which can be the highest value to satisfy the commercial area in search of its sale targets. The objective of this paper is to contribute to the study of the indicators of credit limits, with a proposal of a model after analysing others; choosing what is safer in the task of extinguishing the conflicts between the credit and commercial areas, besides searching for the balance of the risk involved in mercantile activities. The proposed model is identified in the balance analysis, and compared with other known indicators and its use as a credit concession instrument will increase the quality of the decisions.

Key-words: Mercantile Credit, Credit Analysts, Credit Limits.

LISTA DE QUADROS

Quadro 5.1 – Amplitude e Grupamento de Índices	101
Quadro 6.1 – Balanço Patrimonial – Empresa A	113
Quadro 6.2 – Balanço Patrimonial – Empresa B	134

LISTA DE REDUÇÕES

Siglas

BC	Banco Central do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BTN	Bônus do Tesouro Nacional
FINSOCIAL	Fundo de Investimento Social
FPE	Fundo de Participação dos Estados
FPM	Fundo de Participação dos Municípios
PASEP	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PIS	Programa de Integração Social
RDB	Recibo de Depósito Bancário
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
TR	Taxa Referencial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	Origem do Trabalho.....	13
1.2	Objetivos do Trabalho.....	16
1.2.1	Objetivo geral.....	16
1.2.2	Objetivos específicos.....	16
1.3	Justificativa e Importância do Trabalho	16
1.4	Estrutura do Trabalho	17
2	Aspectos Históricos do Crédito.....	20
2.1	Conceito do Crédito.....	20
2.2	Funções do Crédito	21
2.3	Classificação do Crédito.....	23
2.3.1	Crédito público	23
2.3.2	Crédito privado	24
2.4	Política de Crédito	26
2.5	Riscos do Crédito	30
2.6	Concessão do Crédito.....	35
2.6.1	A segurança no crédito.....	37
2.6.2	A decisão do crédito	39
3	A Administração Financeira e Suas Necessidades	42
3.1	Funções, Objetivos e Conceitos	42
3.1.1	Funções.....	42
3.1.2	Objetivos	48
3.1.3	Conceitos	50
3.2	Fontes de Financiamento	51
3.2.1	Fontes de financiamento a curto prazo	51
3.2.2	Fontes de financiamento a longo prazo	51
3.3	Mercados Financeiros.....	52
3.4	Alavancagem Financeira.....	53
3.5	Necessidade de Capital de Giro	54

3.5.1	Por que a necessidade?.....	56
3.5.2	Como decidir a necessidade?	58
3.5.3	Como medir a necessidade?	59
4	A Contabilidade e Sua Contribuição.....	61
4.1	Postulados Contábeis	61
4.1.1	Postulado da entidade contábil.....	62
4.1.2	Postulado da continuidade.....	62
4.2	Princípios Contábeis Geralmente Aceitos	63
4.2.1	Princípio do custo como base de valor	66
4.2.2	Princípio do denominador comum monetário	66
4.2.3	Princípio da realização da receita	67
4.2.4	Princípio do confronto das despesas com as receitas e com os períodos contábeis	68
4.3	Convenções Contábeis	68
4.3.1	Convenção da objetividade	69
4.3.2	Convenção da materialidade	69
4.3.3	Convenção do conservadorismo	70
4.3.4	Convenção da consistência	71
4.4	Avaliação e Mensuração	71
4.4.1	Como avaliar o ativo.....	73
4.4.2	Como mensurar o passivo.....	75
4.4.3	Como avaliar a empresa	77
4.5	Balanço Patrimonial	78
4.6	Demonstração do Resultado do Exercício.....	80
4.7	Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos.....	82
4.7.1	Origem de recursos.....	82
4.7.2	Aplicações de recursos	83
4.8	Demonstração das Mutações Patrimoniais.....	84
4.9	"Overtrading"	85
4.9.1	Constatação de "Overtrading"	90
4.9.2	Conseqüências do "Overtrading"	95
4.9.3	Como eliminá-lo.....	96

5 A Análise de Balanços e Seu Apoio.....	98
5.1 Objetivos	98
5.2 Índices	100
5.3 Avaliação de Empresas.....	109
5.3.1 Análise vertical	109
5.3.2 Análise horizontal.....	110
5.3.3 Método Topa	111
5.3.4 Método Myer.....	112
5.3.5 Método Matarazzo.....	113
5.4 Previsão de Falências	115
5.4.1 Trabalho de Beaver	116
5.4.2 Trabalho de Altman	116
5.4.3 Trabalho de Elizabetsky.....	117
5.4.4 Trabalho de Matias	118
5.4.5 Trabalho de Pereira	119
5.4.6 Trabalho de Kanitz.....	121
 6 Modelo Proposto e Aplicação	 125
6.1.1 Variáveis.....	127
6.1.2 Simulação metodológica	129
6.1.3 Justificativa dos pesos	130
6.2 Comprovações Estatísticas.....	135
6.3 Vantagens e Desvantagens	137
6.3.1 Vantagens do mdelo proposto	137
6.3.2 Desvantagens do modelo proposto.....	138
 CONSIDERAÇÕES FINAIS	 140
 BIBLIOGRAFIA.....	 144

1 INTRODUÇÃO

1.1 Origem do Trabalho

Pesquisando os procedimentos relativos ao ato de se conceder limite de crédito, foi proposto verificar a simultaneidade com que ocorrem momentos de decisões amparadas em critérios puramente técnicos e oportunidades decisórias baseadas no "feeling" de alguns profissionais.

Os analistas, por estarem limitados ao sistema convencional de informações comerciais, buscam fontes confiáveis, pesquisam o ambiente empresarial de seus clientes, reforçam suas decisões por esclarecimentos adicionais que lhes são trazidos por profissionais da área comercial, normalmente envolvidos emocional e financeiramente nas liberações de seus pedidos.

Baseados na análise de balanços, os analistas dispõem de dados estáticos, frios, muitas vezes incorretos e até inidôneos, com os quais estabelecem relações financeiras que lhes permitam aprovar com relativa segurança um novo crédito.

O crédito, analisado dentro da nossa realidade, em que pese ser elemento fundamental para o progresso, exige redobrada cautela na sua análise e concessão, para que não comprometa a sobrevivência da empresa.

Provavelmente a maioria das empresas nacionais foi fundada com o capital possível e disponível pelas pessoas físicas inicialmente sócias ou acionistas, e não com o capital necessário e racionalmente compatível com as atividades a serem desenvolvidas.

Tal fato cria um descompasso entre disponibilidade e necessidade, remetendo à busca de fontes alternativas de financiamento das necessidades, obviamente onerosas, com custos do serviço que podem levar a empresa à asfixia, suplantando nosso desejo de conquista baseado no esforço e dedicação.

Buscou-se questionar os motivos pelos quais as empresas necessitam de crédito de seus fornecedores através de compras a prazo, ou alternativamente recorrem a instituições financeiras.

Diante da pouca prática de se exigir garantias reais ou pessoais nas transações entre fornecedores e clientes, será desenvolvido trabalho na procura do que seja mais seguro para as instituições comerciais e industriais, ou seja, no crédito mercantil.

Os fornecedores sabem que, iniciando-se as primeiras transações, em empresas novas, surgem as necessidades econômicas naturais, normalmente diante da necessidade de aquisição de matérias primas necessárias à produção, ou das mercadorias destinadas à revenda.

As empresas, no entanto, podem controlar naturalmente suas despesas, porém, quando se trata de industrialização ou comercialização, fatores externos e internos poderão contribuir decisivamente para que haja um desequilíbrio financeiro, motivando-as à busca de capitais de terceiros.

A idéia preliminar não afasta também, a necessidade de investimentos em ativos fixos indispensáveis à condução de qualquer negócio.

Diante das situações apresentadas, restam alternativas de uma nova capitalização e invariavelmente as empresas nacionais não conseguem obter. O mercado de ações ainda não é popular, demonstra aos acionistas pulverizados, maior atração especulativa do que incrementadora de recursos produtivos, denotando falta de maturidade nacional nesse mercado.

Os estabelecimentos bancários: bancos comerciais e bancos de investimentos, suprem a maior parcela destes recursos, mas estão sujeitas à política econômica vigente que lhes comanda as ações.

Apesar de instituições financeiras privadas, os bancos são regidos por diretrizes das autoridades monetárias, que em determinados momentos econômicos, de acordo com o cenário que se traça conjugado com a situação do momento, adotam políticas de restrição e contingenciamento de crédito, fazendo com que os empresários não consigam obter os capitais necessários, por terem sido retirados por força das medidas adotadas.

Diante da insegurança quanto aos capitais disponíveis nos bancos, fica a alternativa para o relacionamento creditício entre clientes e fornecedores. A

venda a prazo é comum, indispensável e passa a ser a mola propulsora das atividades entre as empresas.

A prática demonstra que é mais importante contar com a ajuda do fornecedor do que com a do banqueiro. O fornecedor é mais constante parceiro e seus recursos sempre estão mais disponíveis aos clientes.

Mas, se as relações são tão envolventes e necessárias, não deixam de apresentar um entrave final: aprova-se crédito, porém é difícil atribuir-lhe o limite.

O cliente compra o quanto pode, compra o quanto precisa ou compra quanto o vendedor lhe vende.

Os valores provenientes das três possibilidades podem ser totalmente diferentes, além do fato de se houver uma situação especulativa podem também ser superiores, continuando diferentes. Os analistas detêm-se diante do impasse: qual o valor que se deve atribuir ao cliente, que signifique o risco compatível com suas possibilidades financeiras, sua capacidade de endividamento?

Os indicadores que serão apresentados em nossas pesquisas não são tão difundidos, ou não são tão praticados como deveriam, pela própria fragilidade dos ambientes profissionais.

Os analistas de crédito foram se formando ao longo do tempo mais pela prática na avaliação de riscos, do que por ensinamentos nas escolas de contabilidade ou administração. Eles não são suficientemente organizados, de sorte a que sejam providos de publicações especializadas que lhes tragam novos conhecimentos, ensinamentos e experiências. Diante da decisão de conceder-se um crédito, tem prevalecido o risco médio existente entre as fontes de informação como ponto de partida para a liberação.

É no sentido de trazer aos profissionais de crédito uma visão mais segura, que será apresentado um modelo de indicação do limite de crédito neste trabalho.

1.2 Objetivos do Trabalho

1.2.1 Objetivo geral

O estudo em que se baseia o trabalho tem como objetivo geral, a eliminação de situações incômodas hoje existentes entre as áreas comerciais e de crédito, envolvidas em divergências pelas quais uma considera seu cliente digno de toda confiança e em montantes sempre superiores ao desenvolvimento dos negócios; e outra, racional e técnica, necessitam de dados que possam basear a confiança de que o risco será plenamente compensado pela liquidez do crédito aprovado.

Enfim, tem-se como Objetivo Geral, Contribuir para o Estudo de Indicadores de Limite de Crédito Mercantil.

1.2.2 Objetivos específicos

- Reduzir dos Riscos do Crédito através da implementação do Modelo Proposto;
- Reforçar a necessidade da elaboração de acurado estudo nos pedidos de crédito;
- Contribuir com o processo de estabelecimento de Limite de Crédito Mercantil, disciplinando a capacidade de endividamento das empresas.

1.3 Justificativa e Importância do Trabalho

Nosso estudo contribuirá para:

- a) Valorização Profissional – através do modelo proposto, os profissionais da área de crédito terão às mãos mais um instrumento capaz de dar-lhes segurança ao trabalho, e diminuir os riscos que sua empresa tem normalmente com seus clientes;
- b) Alternativas de Administração – não raras vezes, pelo sistema tradicional de informações comerciais, o profissional de crédito resolve correr o risco com determinado cliente, mas não consegue limitá-lo;
- c) Perspectivas de Segurança – embora o modelo proposto possa ser aplicado como mais uma alternativa para a concessão de crédito, o setor especializado poderá atender a todos os tipos de empresas, até aquelas que não tenham demonstrações contábeis confiáveis, bastando-lhe que consiga informações fiéis de uma pequena quantidade de contas.

1.4 Estrutura do Trabalho

Para o desenvolvimento do estudo proposto, as idéias foram ordenadas na forma a seguir descrita, que serão desenvolvidas nos respectivos capítulos.

No Capítulo 2, o objetivo será buscar as informações históricas do crédito na expectativa de que se ordenassem os conhecimentos existentes numa área onde as publicações especializadas ainda deixam a desejar.

Busca-se também trazer sua importância, sua validade ao longo dos anos, sua eternidade num mundo em constante transformação, e o panorama atualmente observado na prática das relações entre clientes e fornecedores.

No Capítulo 3, será discutida a administração financeira de forma ampla, avaliando suas necessidades para que o analista de crédito possa distinguir a importância de sua gestão no contexto de segurança de sua empresa.

Haverá a preocupação de evidenciá-lo no cerne da questão financeira, objetivando a percepção do equilíbrio nas transações entre empresas, pois de nada adianta ter-se um departamento de vendas fortemente vendedor sem termos ao seu lado uma área de crédito fortemente técnica, que minimize os riscos de inadimplências.

No Capítulo 4, será trazida o que a contabilidade tem feito a título de contribuição para a análise de crédito.

Seus postulados, princípios e convenções, e suas demonstrações financeiras serão apresentadas, assim como as limitações típicas de suas avaliações.

Destacar-se-á como relevantes os aspectos de superexpansão, perceptíveis nas demonstrações financeiras a partir de momentos de agressividade empresarial que visem crescimentos não planejados com adequação de recursos.

No Capítulo 5, será demonstrado todo o apoio que a análise de balanços oferece à área de crédito.

No Brasil, pelo custo na contratação de profissionais especializados, julga-se dispensável a atividade de analisar balanços com o intuito de se conceder crédito. Nessa linha, será buscado identificar situações de custo vs. benefício que realmente a dispensam. Entretanto, as empresas deveriam despende mais recursos nessa prática pela segurança que seu exercício traz à própria fornecedora de recursos.

No Capítulo 6, parte fundamental da dissertação, será apresentada a formulação do modelo proposto, como nossa contribuição.

O modelo terá por objetivo identificar o limite necessário na transação comercial, quer por fornecimentos isolados, quer por fornecimentos acumulados ao longo do tempo, evidenciando a capacidade de endividamento do tomador, aproximando, com segurança, o nível de exposição ao risco que o financiador estará disposto a correr.

A expectativa é que contribua de forma positiva nas relações entre fornecedores e clientes, além do fato de impedir centralização de crédito em poucos devedores. A falta da pulverização já ocasionou inúmeros e sérios problemas financeiros em muitas empresas.

Finalizando, serão apresentadas as considerações finais a que chegamos após o desenvolvimento da dissertação.

Quanto à bibliografia utilizada neste trabalho, foram pesquisados livros técnicos, artigos de revistas especializadas, material de apoio de cursos que freqüentamos, como: MBA–Treinamento para Altos Executivos – Gestão Empresarial – FEA/USP, Especialização em Marketing pela FECEA, Curso de Qualidade do Crédito do Banco do Brasil, dentre outros.

O exercício da profissão de bancário em muito contribuiu para apoiar este trabalho, visto que a experiência adquirida ao longo do tempo nos credencia a tratar do assunto com mais propriedade e com uma visão crítica mais aguçada.

Nossa expectativa é que a elaboração dessa dissertação possa contribuir de maneira efetiva para com aqueles que atuam na área de crédito, carente de informações e com problemas de escassez de literatura especializada.

2 ASPECTOS HISTÓRICOS DO CRÉDITO

2.1 Conceito do Crédito

Crédito, no contexto do presente trabalho, se traduz como o instrumento de política financeira a serviço das entidades, quando correm o risco de transferir dinheiro, mercadorias ou serviços, mediante a promessa de reembolso futuro.

Caracteriza-se por uma operação de reciprocidade, porquanto ao tempo em que é concedido por alguém é automaticamente recebido por outrem.

Em se tratando de transação verificada no regime capitalista, o prestador leva uma vantagem financeira pelo ato de conceder o empréstimo, e o tomador uma desvantagem financeira pelo ato de tomar.

Essa situação se verifica exclusivamente sob o aspecto financeiro, pela transferência do dinheiro, ao passo que no aspecto comercial, quando se transacionam mercadorias ou serviços, pressupõe-se a intenção de obter maior lucratividade por parte do concessor, e ao tomador a obtenção de capitais de terceiros necessário ao normal desenvolvimento de suas atividades.

Os princípios da economia justificam a existência do crédito. Nem sempre se consegue produzir exclusivamente aquilo que se vai consumir. A produção é heterogênea, e o consumo através das necessidades humanas também o é.

Surge então, a troca, como alternativa capaz de harmonizar a produção e o consumo, permitindo que se objetive uma adaptação entre as diversas necessidades dos seres humanos.

Da necessidade de se harmonizar essas necessidades, o crédito é o elemento que aproxima a constante e contínua cadeia de trocas, entre os seres humanos ou entre as entidades por eles criadas.

O crédito se transforma no ato de ceder capitais que se possui, a quem não os possui, em determinado momento ou situação, visando sua reposição após a aplicação adequada e correta.

A necessidade de crédito remonta à Antigüidade, e modernizou-se pela facilidade com que bens e serviços circulam entre os continentes, mercê da globalização da economia mundial. Esse intercâmbio é largamente realizado entre as pessoas, entre as entidades de um mesmo município, de um mesmo estado, de um mesmo país, e também mundialmente.

O crédito desempenha a função de aproximar aqueles que possuem excedentes financeiros, daqueles que, embora não disponham de capital, são empreendedores capazes de empregá-lo em atividades produtivas.

A riqueza da sociedade dar-se-á então, pela aproximação que o crédito consegue realizar entre as entidades formadoras de poupança, e as produtoras de riqueza. A palavra crédito vem do latim "credere", que significa acreditar, confiar, ou seja: acreditamos, confiamos que alguém vai honrar seus compromissos para conosco. Seu significado tem maior abrangência, uma vez que pode legitimar até as relações entre as pessoas, a níveis de autoridade, confiança, influência e importância.

2.2 Funções do Crédito

O crédito tem evoluído com o mesmo ritmo das sociedades e suas civilizações.

Passou pelas economias primitivas, até atingir as exportações e importações de caráter multinacional que hoje observamos.

Financiou-se através do crédito a produção e consumo, as pessoas, as empresas e também as nações.

Embora tenhamos no Brasil uma vultosa dívida externa, objeto de discussões sobre sua origem, forma de pagamento e a dimensão que tomou em função dos juros nela incluídos, não se poderão negar que foi por seu intermédio que conseguimos ampliar nossos investimentos permitindo até certo ponto um amparo ao nosso progresso.

Da mesma forma que será impossível a fabricação de produtos sem a agregação de outros produtos, não se poderá produzir algo que necessite de capital, se não tivermos um certo capital.

Ocorre, no entanto, que muitas das vezes, este capital capaz de fomentar as atividades e necessário à movimentação da riqueza, esteja aplicado e imobilizado, ou também que esteja ocioso.

O crédito então, surge para executar sua função mais ampla, na sua liberalização, determinando, realizando e tornando válido e circulável este capital.

O crédito dessa forma irá evidenciar o capital existente, transformando-o em instrumento útil para a produção.

Não será o crédito, contudo, que irá criá-lo, se o capital for inexistente, visto que o crédito tem a função de ativar os capitais ociosos.

Ao crédito não cabe a função de multiplicar os capitais. Cabe-lhe apenas as circunstâncias de desdobrá-los, decompô-los, volatilizá-los.

A multiplicação dos capitais estaria restrita aos rendimentos destes mesmos capitais, para o que o crédito poderia contribuir.

O crédito é, pois, para a circulação dos capitais o que o sistema monetário é para a circulação dos produtos: a moeda foi instituída para mobilizar os valores produzidos; o crédito foi instituído para mobilizar os capitais improdutivos e inertes.

Antes do crédito, os capitais existiam como os produtos existiam antes da moeda; existiam imobilizados e estagnados. Foi preciso, assim, dotá-los da faculdade de circular.

É certo que o crédito não cria capitais, como a moeda, por si só, não cria produtos.

Mas, estimula o seu surgimento, espalha-os, torna-os ativos, prepara-lhes uma distribuição equilibrada e consegue assim provocar uma mais viva movimentação dos mesmos capitais.

É essa, de fato, a função do crédito sobre os capitais, como foi esta também a função da moeda sobre os produtos.

Na economia, o crédito irá cumprir uma série de funções específicas:

- a) movimentar o processo de produção em todas as suas etapas, possibilitando maior volume de operações;
- b) estimular o consumo, de sorte que a produção crescente possa ser absorvida pela sociedade;
- c) possibilitar aos investidores a aplicação de suas economias no processo produtivo, ou mesmo no consumo;

- d) reunir capitais que sozinhos não conseguiriam financiar grandes projetos sociais, levando a sociedade a um melhor bem estar e distribuição de renda.

2.3 Classificação do Crédito

O crédito divide-se em dois tipos da forma mais ampla: crédito público e crédito privado.

O crédito público trata das relações entre os Estados e as pessoas ou Empresas.

O crédito privado trata das relações entre as pessoas ou entre as empresas.

2.3.1 Crédito público

Há duas distinções a fazer: uma pessoa (física ou jurídica) pode conceder crédito ao Estado, como também o Estado pode conceder crédito a uma pessoa (física ou jurídica).

Na primeira situação, como ocorre em nosso País, através da dívida interna, à sociedade cabe o papel de financiar o Estado no pagamento de seus compromissos, suas obras e serviços a que tem o compromisso constitucional de cumprir.

A dívida pública consolida-se pela emissão de títulos para que a sociedade os adquira. Neste sentido, ela cumpre o papel de lhe conceder o crédito mediante certa remuneração.

No caso da dívida externa, o Estado também poderá ser agente de obtenção de recursos em outras nações, diretamente com as pessoas destes países.

O Brasil, através de decisões legislativas já se utilizou de créditos de forma não voluntária, contrariando o estilo mais tradicional que é o voluntário.

Isso ocorreu quando lançou mão de empréstimos compulsórios, que pela legislação tem destinação específica em casos de calamidade ou atendimento social de relevante urgência.

Na segunda situação, o Estado pode conceder crédito à sociedade quando lança projetos de interesse público, que esta sem a ajuda oficial não conseguiria concretizá-los.

É o caso do sistema financeiro da habitação, cumprindo o devedor social da propiciar moradia a que não tem.

Especialmente nesta atividade, o Estado poderá apenas repassar o crédito tomado anteriormente à mesma sociedade.

2.3.2 Crédito privado

Subdivide-se em dois tipos: o crédito mercantil e o crédito bancário.

a) Crédito Mercantil

É a forma mais comum de financiamento a curto prazo e é também denominada crédito mercantil ou comercial.

Embora não atinja o montante das outras modalidades de crédito, praticamente toda empresa, seja individual, sociedade de pessoas ou sociedade anônima, recorre a alguma fonte de crédito mercantil.

Podemos definir crédito mercantil como sendo o crédito a curto prazo concedido por um fornecedor a um comprador, em decorrência da compra de mercadorias ou serviços para posterior revenda ou utilização.

O produtor concede o crédito, quando vende seus produtos, a prazo, ao atacadista. Na seqüência, o atacadista também o faz quando vende ao varejista e, finalmente, o varejista o concede ao consumir, quando este adquire os produtos a prazo.

O objetivo deste trabalho está restrito às transações creditícias entre o produtor e o atacadista e entre o atacadista e o varejista.

b) Crédito Bancário

A base do crédito bancário é o empréstimo em moeda corrente.

Os agentes financeiros utilizam um instrumental denominado Limite de Crédito, que tem por finalidade definir o valor máximo que o banco admite emprestar para um cliente. Em outras palavras, estipula a exposição máxima ao risco do cliente admitida pelo banco. Dimensiona o crédito à histórica capacidade de geração de recursos por parte do proponente, aumentando a probabilidade de retorno dos capitais emprestados.

Identificado o nível de risco do cliente, quantifica-se o limite máximo de crédito a ser concedido, que deve ter prazo de validade limitado. O cliente é acompanhado de forma que o limite de crédito seja tempestiva e periodicamente reavaliado.

A forma de acompanhamento do cliente e a periodicidade das revisões de crédito são definidas em função do valor e risco dos negócios realizados e do risco do cliente.

Empresta-se dinheiro de bancos, para diversas finalidades: financiar compra de estoques, financiar clientes através de vendas a prazo, financiar ativos imobilizados ou investimentos em outras empresas.

Os bancos concedem crédito através de seus empréstimos a empresas comerciais, industriais e de prestação de serviços, para cobertura de suas atividades operacionais e suprir necessidades de capital de giro; a consumidores, para satisfação de suas necessidades pessoais; aos agricultores para financiamento da exploração agropecuária, compreendendo seu custeio e investimento; a empresas de transporte para financiamento de suas instalações a ativos imobilizados; a empresas do ramo hoteleiro e de turismo, para fomentar atividades turísticas no país.

Os bancos, no entanto, atuam na intermediação financeira, captando recursos de poupadores e os emprestando a quem deles necessite.

Atuam nos financiamentos de curso prazo – capital de giro – em segmentos ligados à produção e ao consumo e nos financiamentos de longo prazo, em segmentos mais ligados a investimentos com retorno ligado a um horizonte temporal mais longo. Normalmente, na primeira das situações tais empréstimos são concedidos pelos bancos comerciais e no segundo caso pelos bancos de investimentos e de desenvolvimento.

Os financiamentos a consumidor final, são feitos pelas sociedades financeiras de crédito e são operações denominadas crédito direto ao consumidor; pelos bancos de varejo através dos cheques especiais e pelas administradoras de cartões de crédito.

2.4 Política de Crédito

Políticas são grandes linhas de orientação que norteiam o processo decisório e buscam a equalização dos esforços que devem ser desenvolvidos para a concessão de crédito. São formuladas com perspectiva de longo prazo e visam assegurar coerência de propósito nas decisões da empresa.

Após as edições do vários planos de estabilização econômica, ficou evidenciado que no Brasil as empresas precisam passar por profundas alterações no seu comportamento organizacional e administrativo.

Mesmo que num cenário de inflação sob controle, é fundamental que qualquer decisão de investimentos seja precedida de um estudo do seu retorno.

O crédito precisa ser estribado em segurança, em garantia, e não em simples probabilidade de retorno.

Os profissionais do crédito têm se dedicado mais e ampliado seus conhecimentos e habilidades para melhor gerenciar a questão do crédito e calcularem as probabilidades de recebimento dos valores emprestados.

É de fundamental importância que as empresas procurem aprimorar seus instrumentais de controles internos com vistas a se obter maior eficiência no acompanhamento dos seus haveres, buscando reduzir ao mínimo suas perdas com a inadimplência.

Arriscar e perder representam uma verdadeira ameaça às empresas, visto que as expectativas de lucratividade podem vir a não suportar os prejuízos havidos por uma política de crédito amadora ou até pela sua própria inexistência.

O risco permeia a atividade humana. Tudo que fazemos tem a possibilidade e gerar consequência diferente daquela que imaginamos.

A atitude frente ao risco é diferente para cada pessoa. Ela é inerente à personalidade e mutável com o tempo. Assim, explica-se o fato de uma pessoa

aplicar suas economias em bolsa de valores enquanto outra prefere a segurança da caderneta de poupança.

Não podemos confundir risco com incerteza, que têm conceitos distintos.

Risco existe quando o tomador da decisão pode embasar-se em probabilidade para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se fundamente em dados históricos. Isto é, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis.

Incerteza ocorre quando o tomador não dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que a decisão se faça de forma subjetiva, isto é, apenas através de sua sensibilidade pessoal.

Dessa forma, risco de crédito caracteriza os diversos fatores que poderão contribuir para que aquele que concedeu o crédito não receba do devedor o pagamento na época acordada.

Necessitamos de dados históricos para fazer uma distribuição probabilística, ou seja, identificar a probabilidade percentual de ocorrer uma perda.

Em síntese, devemos eliminar a incerteza. Como, entretanto, não há possibilidade de extinção do risco, devemos saber como administrá-lo.

Se de um lado o crédito é uma ferramenta capaz de incrementar negócios com certos clientes, do outro lado recomenda-se que seja utilizada com muito critério e a devida cautela.

O profissional da área de crédito deve estar sempre atento às modificações do setor em que sua empresa atua, o nível de seus concorrentes, os mercados alternativos internos e externos, a estrutura das empresas que lhe solicitam crédito e como o mercado financeiro reage diante das solicitações de financiamentos temporariamente inexistentes.

Diante da concorrência, deve manter-se informado sobre sua participação no mercado, conhecendo seus produtos e sua capacidade de produção.

O posicionamento da concorrência na concessão de crédito é vital para a sua formação, visando conhecer como é tolerante na cobrança, como é flexível na liberação, quais as vantagens oferecidas por antecipação de pagamentos, e quais os juros cobrados por atrasos.

Conhecendo o risco que significa a concessão do crédito e o significado de sua importância ou necessidade de mercado, o profissional da área de crédito deverá estabelecer o tipo de política que irá praticar.

Há três modalidades de políticas de crédito:

a) Política de Crédito Liberal

As empresas que adotam normas que determinam e controlam este tipo de política devem ser aquelas cuja situação financeira é razoavelmente boa.

É comum o estabelecimento desse tipo de política pelas empresas que se introduzem no mercado e precisam tornar-se conhecidas rapidamente a fim de que suas vendas aconteçam.

Pode ser introduzida pelas empresas cuja margem de lucratividade seja alta.

A competição de mercado por seu lado, pode ser elemento impulsionador para a política de crédito liberal.

Pode ocorrer sua prática em circunstâncias especiais, quando em promoções gerais ou específicas a produtos de pouco giro ou até obsoletos ou fora de linha de comercialização ou produção.

Ao se adotar essa política, conseqüentemente haverá um maior volume de vendas, que poderá ser acompanhada de um maior risco no crédito, com possibilidade de maior atraso nas contas a receber, e possibilidades de maiores perdas.

b) Política de Crédito Rígida

As empresas que adotam normas que determinam e controlam esse tipo de política devem ser aquelas cuja situação financeira não permite maiores riscos por falta de capital de giro.

É comum encontrá-las nas empresas que comandam determinados mercados com poucos concorrentes, ou nas monopolistas, como também em épocas de demanda elevada de consumo com produção insuficiente para atendê-la.

De modo geral, fatores como falta de capital de giro, margem de lucratividade pequena e tendência à inadimplência por parte dos clientes, são fatores adicionais a serem considerados na adoção deste tipo de política.

Como consequência, poderemos ter menores vendas, menor lucratividade, menor quantidade de clientes atendidos, e menor risco de crédito e, em contraposição, possibilidades maiores de as contas a receber estarem sendo quitadas rigorosamente no prazo convencionado.

c) Política de Crédito Compatível

As empresas que seguem normas que determinam e controlam esse tipo de política são aquelas que adotam uma linha de flexibilidade de ação, levando em conta as condições do mercado e de seus clientes.

É a política moderada que leva em conta, sobretudo, as possibilidades de capital de giro da empresa ao empreender sua linha de financiamento aos clientes.

Não deixa de pertencer ao tipo de empresa com alto grau de controle em seus negócios.

Como consequência desse tipo de ação, espera-se obter vendas de acordo com o planejamento e com o mercado, um maior equilíbrio entre as vendas e os recebimentos, permitindo uma situação financeira controlável no decorrer do tempo, pois todos os riscos do crédito são absolutamente planejados. Então, as perdas esperadas estarão sempre sob controle.

Consideramos de suma importância o estabelecimento de uma política de crédito, qualquer que seja a modalidade escolhida. Não só bastará estabelecê-la, mas implantá-la e divulgá-la dentro e fora da empresa, objetivando assegurar que as vendas a prazo sejam sempre recebidas ao menor custo possível.

A tarefa de implantação é normalmente dificultada em nosso país, pelas alterações constantes da ordem econômica, porém, a flexibilidade é permissível conforme as mudanças das regras governamentais.

2.5 Riscos do Crédito

Risco é a possibilidade de perda, incerteza nas previsões, ameaça de danos a pessoas, empresas ou coisas.

No tocante ao crédito, é a possibilidade de não recebimento dos valores transferidos mediante a promessa de reembolso futuro, por quaisquer motivos.

Naturalmente, a empresa que concede crédito estará exposta ao risco de vir a não recebê-lo, ou mesmo ao de recebê-lo com certas desvantagens.

De fato, conforme ensina Topa (1983, p.31)

No âmbito creditício, para o credor o risco nasce da confiança dada ao cliente da disponibilidade sobre determinada porção de poder de compra.

Neste aspecto, o risco está vinculado ao conceito de dinamismo da economia. Se a economia esteve estática, o crédito perderia parte de seu caráter de risco, já que a recuperação do financiamento passaria a depender da posição financeiro-econômica do devedor e de suas qualidades morais; e portanto já não influiriam do mesmo modo as condições de mercado no momento da devolução.

A grande questão em crédito é a indagação sobre se ele pode vir a ser minimizado, em todas as suas tipicidades.

Minimizado, sim, mas será humanamente impossível impedi-lo totalmente.

Para que estas condições sejam pelo menos previstas ou acompanhadas, será necessário estudá-lo subdividindo-se suas características ou tipos; ressaltando a não pretensão de esgotar-se o assunto:

a) Risco do Negócio

Está ligado à incerteza que uma empresa tem, de obter determinado resultado em seu negócio, uma vez que o ponto de equilíbrio operacional deva ser

meta constante a ser perseguida, pois há necessidade de a margem de contribuição ser suficiente para cobrir os custos operacionais fixos.

Administração é um processo complexo e de muitas facetas.

Acrescente-se a isso uma variedade quase infinita de empresas e de situações competitivas que deverão ser enfrentadas, como controlando-se custos fixos e harmonizando-se o volume de vendas ideal.

Assim, o administrador que desejar quantificar seus riscos terá que analisar sistematicamente a força e a fraqueza de sua empresa, procurando antecipar os futuros problemas, e em crédito terá que fazê-lo também junto aos seus clientes.

Será discorrido sobre as possibilidades inerentes ao negócio no tocante a fracassos empresariais, e como podem ser evitados:

a.1) Risco Inicial

Uma nova empresa que tiver condições de prosperidade iminente, deverá cuidar para que não cometa erros que podem ser evitados.

Erros comuns são a inadequação de um sistema contábil eficiente que lhe indique alternativas de correção em seus dados patrimoniais e financeiros; sub-estimativa de capitais e falta de experiência profissional.

Para evitá-los, o administrador deve canalizar o talento dos administradores para a melhoria das atividades da empresa e investir em sistemas de informação que permitam melhor acompanhamento das inovações.

a.2) Risco de Caixa

Há administradores que confundem lucratividade existente ou a conseguir, com disponibilidade imediata destes novos recursos.

A lucratividade pode ser alcançada simultaneamente com a disponibilidade. A lucratividade poderá não estar no primeiro momento, no disponível das empresas. Poderá ser localizada em outros grupos do ativo.

Portanto, se o lucro estiver ativado em grupos que não sejam disponíveis imediatamente, o administrador deverá ter a paciência de esperar que se realizem financeiramente.

É comum vendas maiores gerarem maiores necessidades de caixa, e é aí que o administrador deverá saber dosar seu capital de giro, não partindo para aventuras expansionistas, que não possa controlar no futuro.

Para que isso seja evitado, o administrador terá que elaborar um fluxo de caixa o mais próximo de sua realidade, comparando-o seguidamente com o desempenho financeiro obtido.

a.3) Risco de Delegação de Autoridade

O administrador deve conhecer seus limites pessoais e o momento em que deve delegar funções e tarefas.

A coordenação dos trabalhos passa ser uma função primordial neste momento, cuidando para que a delegação não seja feita por superavaliação ou sub-avaliação.

a.4) Risco de Liderança

O administrador deve saber o momento em que será necessário iniciar tudo novamente.

Se seu negócio não estiver sendo conduzido corretamente em termos de liderança, é necessário elaborar um estudo sobre a execução das tarefas, comparando a atuação de seus líderes.

a.5) Risco de Prosperidade

A prosperidade traz normalmente ao negócio duas preocupações: complacência com falhas e permissão de elevado ritmo de gastos em desproporção com as condições predominantes de progresso.

O administrador deve acompanhar continuamente sua concorrência, atentar para novas tecnologias, perceber as mudanças ocorridas no mercado e comparar seu orçamento com as variações.

a.6) Risco de Sucessão

A sucessão poderá acontecer com o falecimento do dirigente, por sua incapacidade ou por transferência de ações.

A sucessão deve ser devidamente planejada, com a maior naturalidade possível.

Evitar-se que a empresa funcione apenas com a direção de certos administradores, é tarefa primordial a ser desenvolvida pelo principal dirigente.

b) Risco Financeiro

Os cuidados com a utilização excessiva de empréstimo, quer a curto prazo para a manutenção de suas atividades operacionais, quer a longo prazo para investimentos em ativos permanentes, são fatores relevantes para a manutenção das atividades financeiras dentro de parâmetros suportáveis.

A cobertura aos custos financeiros é uma tarefa que requer planejamento adequado, sob pena de a empresa atrasar compromissos e não atingir a lucratividade necessária, evitando-se a asfixia por pagamento de elevado serviço da dívida.

c) Risco Político

Os negócios das empresas sofrem influência considerável da política.

Eles são impactados por mudanças de regras econômicas que buscam uma estabilidade econômico-social.

Embora muitas vezes o empresariado não consegue perceber o que realmente pode acontecer a partir das alterações havidas, o acompanhamento das alterações das novas regras econômicas deve ser feito com muita cautela.

d) Risco de Inflação

Embora a inflação esteja debelada no Brasil, é necessário que o administrador esteja atento para detectar os primeiros sinais do seu surgimento, sempre buscando proteger seus créditos, para que não venham a diminuir

provocando ativos menos realizáveis e com menor poder de recuperação de investimentos.

e) Riscos Contingentes

Os negócios convivem com incertezas que o ser humano não pode controlar, tais como: incêndios, alagamentos, enchentes, queda de raios e vendavais.

Na empresa ou no cliente a quem se concede crédito, a preocupação de manutenção de seguros bem feitos deve ser a alternativa para evitar-se perdas.

f) Risco de Prazo

A concessão de crédito é acompanhada das condições do retorno.

O administrador deve medir suas possibilidades de tempo, para o recebimento dos créditos concedidos.

Se o capital existente permitir, pode-se conceder créditos a maiores prazos. Sua atenção, entretanto, deverá indicar o momento em que os prazos de pagamento devam ser reduzidos.

Se isso provocar queda nas vendas, a análise financeira deverá indicar qual a melhor saída para o impasse.

g) Risco de Insolvência

A concessão de crédito corre permanentemente o risco de o tomador vir a falir ou a pedir concordata preventiva.

Se os riscos podem ser quantificados, o administrador deve minimizá-los pela não concessão de crédito a poucas empresas que acumulem valores substanciais, evitando-se a concentração de créditos, perseguindo sempre o objetivo de pulveriza-los.

As vendas no sentido horizontal (mais distribuídas) sempre serão mais seguras do que as realizadas no sentido vertical (mais concentradas).

2.6 Concessão do Crédito

A concessão do crédito está ligada à decisão de agilização do instrumento de venda a prazo que irá permitir a compra de bens e serviços pelo cliente.

Esta decisão irá atender os clientes que não podem recorrer a empréstimos bancários por vários motivos, e também aquele que têm condições de fazê-lo, mas acham extremamente burocrático ou até desinteressante tomá-los.

A concessão do crédito ocorrerá em duas fases completamente distintas que acontecem por sua vez, em momentos também diferentes:

- o cliente novo para o fornecedor;
- o cliente já tradicional para o fornecedor.

a) 1ª Fase – O Cliente Novo

Uma venda a prazo deve ser precedida de um levantamento cadastral, que permitirá avaliar-se pela análise das informações ali contidas e coletadas, se o cliente merecerá ou não o crédito.

Busca-se efetuar a busca de informações em fontes fidedignas. Quando e onde obtê-las, a experiência e o bom senso o dirão em cada caso. As fontes mais comuns são:

- consultas a pessoas físicas ou jurídicas idôneas;
- SERASA e SPC;
- Cartório de Protestos e distribuidor;
- imprensa e publicações especializadas.

O cadastro é o instrumento essencial para a qualidade das decisões de crédito. É fundamental que seus dados sejam autênticos, exatos e confiáveis, espelhando a situação real do cliente, para assegurar a qualidade e segurança às decisões, sendo a base para uma concessão de crédito com risco calculado.

Conceder crédito com base em cadastro de baixa qualidade, significa confiar cegamente em quem não se conhece.

O importante é chegar à convicção de que aquilo que se apurou corresponde à realidade e possibilita julgar com segurança.

Subsidiariamente haverá para o cliente novo a análise de suas Demonstrações Financeiras. O candidato ao crédito procederá à entrega destas demonstrações, geralmente dos três últimos exercícios sociais, e assim poderemos verificar sua situação de liquidez, endividamento e lucratividade.

Segundo Gitman (1984, p.335),

Embora as Demonstrações Financeiras não mostrem informações específicas em relação a padrões passados de pagamento, uma visão da situação financeira da empresa pode indicar a natureza de sua administração financeira global

No Brasil, a Dun & Bradstreet, Inc. fornece aos assinantes informações sobre crédito mercantil através de cópia de um livro de consulta contendo classificações e estimativas precisas da capacidade financeira global para aproximadamente 140.000 empresas brasileiras. Pagando uma taxa adicional, os assinantes podem obter um Relatório de Informações Comerciais sobre uma companhia específica, trazendo informações sobre pagamentos, finanças, operações bancárias, história e operações da empresa. Quando pertinente, o Relatório de Informações Comerciais também inclui informações sobre vários eventos especiais no negócio, mudança no negócio, atualizações nas atividades da empresa e registros públicos, tais como ações judiciais, julgamentos, etc. (GITMAN, p.335).

Outra forma de alternativa para a concessão de crédito ao cliente novo é a utilização de informações de agências especializadas.

Estas trabalham nos mesmos moldes que os departamentos internos das empresas, porém devido à especialização de atividade muito contribuem para a segurança no momento da concessão.

b) 2ª Fase – O Cliente tradicional

Neste momento, o fornecedor já tem experiência com o cliente e pode avaliar seu comportamento passado através de seus registros.

O cliente tradicional submeter-se-á a novas análises para uma momentânea concessão de crédito, em razão das seguintes circunstâncias:

- um concorrente nos informa que o cliente não mais vem cumprindo pontualmente seus compromissos;

- o cliente teve um ou mais títulos protestados;
- o cliente deseja ampliar seu limite de crédito
- o comportamento do cliente com o fornecedor mudou para pior, no tocante à pontualidade de seus compromissos;
- o cliente está expandindo em demasia seus negócios.

O fornecedor deveria revisar pelo menos anualmente a situação creditícia de seus clientes, e esporadicamente, sempre que surgisse algum sintoma que assim o recomendasse.

Pelo sistema de coleta de informações ou por análise de suas demonstrações financeiras, o fornecedor anteciparia as próprias situações esporádicas.

Hoje pode ocorrer que uma anomalia se manifeste junto a um concorrente. Amanhã, ela poderá ocorrer com o próprio fornecedor.

Trata-se de uma útil e necessária prevenção contra a concessão "acomodada" do crédito, que ocorre pelos usos e costumes e é patrocinada pelo conceito tradicional da segurança definitiva, perigosa quando eventos podem levar empresas assentadas a insucessos empresariais.

2.6.1 A segurança no crédito

Segurança absoluta é utopia. Segurança relativa dentro das técnicas mais apropriadas é o grande objetivo.

Os riscos existem, porém a segurança relativa pode também contar com o conhecimento dos denominados "Cs" do Crédito.

Criados por Weston e Brigham (1982, p.536-7), têm a finalidade de buscar por caminhos até pessoais, a segurança máxima possível no momento da decisão do crédito.

Os Cs do crédito são:

- Caráter
- Condições
- Capacidade
- Capital

- Colateral

- a) *Caráter*

É a firmeza de vontade, a determinação em honrar os compromissos assumidos. Está ligado à honestidade e reflete-se no esforço para cumprir uma obrigação.

- b) *Condições*

As condições referem-se ao que pode ocorrer fora da empresa, geralmente ligado a problemas conjunturais de ordem econômica, do país ou entre as nações.

- c) *Capacidade*

Capacidade é a habilidade, a competência empresarial ou profissional do cliente, bem como o seu potencial de produção e/ou comercialização. Está intimamente ligada à competência de seus dirigentes, sua habilidade administrativa e sua experiência no ramo em que atuam.

- d) *Capital*

Para o desempenho de qualquer atividade produtiva é necessário o emprego de recursos suficientes em instalações, máquinas, estoques, créditos, pessoal etc. Esses recursos podem ser próprios (Patrimônio Líquido), de terceiros ou de ambos.

Capital, portanto, diz respeito às fontes e usos de recursos (de onde veio o recurso e onde foi aplicado) e revela a situação econômico-financeira do cliente. O capital de um candidato a obtenção de crédito deve ser compatível com a atividade desenvolvida e com o valor do crédito pretendido.

- e) *Colateral*

Colateral diz respeito à possibilidade de o credor oferecer garantias ao crédito que pretende obter.

As garantias normalmente existentes no Brasil, são:

Garantias Reais

- Hipoteca
- Penhor
- Anticrese
- Caução
- Cessão de Créditos em Garantias
- Alienação Fiduciária

Garantias Fidejussórias ou Pessoais

- Aval
- Fiança

2.6.2 A decisão do crédito

Decidir, segundo Silva (1994, p.19-20), é "deliberar, determinar, resolver, sentenciar, julgar, inclinar-se a favor ou contra".

Constitui-se, para a concessão do crédito, no ato final e aprovador do benefício que o devedor terá diante do credor, a quem este recorreu.

Com base em tudo o que foi exposto sobre a concessão do crédito, ao analista caberá seguir os passos seguintes para decidir pela liberação ou não do crédito.

Topa (1983, p.63-64), esclarece a seguinte ordem para esta tomada de decisão:

- "Preparação da decisão
- Busca da Informação
- Tratamento da Informação"

• Preparação da Decisão

É o momento em que se reúnem todas as informações disponíveis para a tomada da decisão.

Juntam-se fichas cadastrais, contratos sociais, estatutos sociais, demonstrativos contábeis de vários exercícios sociais, preenchem-se papeletas para a obtenção de informações comerciais e bancárias.

- **Busca da Informação**

Nesta etapa, o analista coleta todos os dados nas fontes indicadas pelo interessado no crédito.

Contatam-se os fornecedores, os bancos, os cartórios de protestos, as agências especializadas, e exige-se a comprovação de propriedade de imóveis da empresa e dos sócios, bem como se esclarecem dúvidas existentes nos demonstrativos contábeis.

- **Tratamento da Informação**

A informação deve ser ordenada, resumida ou mesmo planificada, de modo a evidenciar ou não a sugestão de aprovação do crédito.

Nas informações comerciais e bancárias, comparam-se os dados recebidos das fontes fornecedoras.

Na análise de balanços, comparam-se os índices obtidos com a atividade que a empresa tem com a mediana setorial.

Estando a informação tratada, restará ao analista decidir ou não pela concessão do crédito.

Topa (1983, p.66-67), estabelece a seguinte seqüência no processo decisório:

1. fixar os objetivos últimos que pretendem alcançar: manter um nível de produção; conquistar um mercado; manter a estrutura produtivo-comercial vigente, evitando uma expansão; reduzir estoques; sanear a carteira de clientes, etc.;
2. quando se busca mais de um objetivo, procurar-se-á classificá-los distinguindo os imprescindíveis daqueles simplesmente desejáveis;
3. analisam-se as diferentes possibilidades de risco, procurando definir o risco que cubra a maior quantidade de objetivos fixados;
4. examina-se o risco proposto estudando seus efeitos negativos. Se fixamos condições muito restritas, elas diminuirão as vendas. Porém, será conveniente para a empresa suportar os prejuízos que ocorreriam de uma política de créditos mais concessiva?

5. se os efeitos negativos não chegam a invalidá-los, o risco acabará definitivamente aceito;
6. procurar-se-á definir este modelo de risco em sua expressão mais precisa, buscando eliminar os casos de dúvida. Se estes apresentarem-se, receberão tratamento especial;
7. Criar-se-á um sistema de controle sobre o cumprimento das normas traçadas; isto é, verificar se o risco assumido está dentro da margem de aceitabilidade fixada ao definir-se o risco desejado

A proposta que estabelecemos no presente trabalho, é justamente facilitar o analista em sua decisão de concessão do crédito.

A melhor decisão será aquela que obtiver a maior segurança através da apuração dos melhores resultados, ao final do processo de liquidação dos compromissos assumidos pelo tomador de crédito.

Importante registrar que no Brasil os prazos praticados para empréstimos de capital de giro são curtíssimos, enquanto nos Estados Unidos, Japão, Alemanha, França e Inglaterra esses prazos podem se estender de 5 até 20 anos.

3 A ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E SUAS NECESSIDADES

3.1 Funções, Objetivos e Conceitos

Koontz & O'donnel (1964, p.3), afirmam com bastante propriedade que

Devido às suas limitações físicas, biológicas e psíquicas, o homem tem achado necessário cooperar com outros homens para obtenção de seus objetivos. Assim, a coordenação do esforço humano é o problema essencial de todo grupo de ação, quer sejam os objetivos comerciais, militares, religiosos, caritativos, educacionais ou sociais. Onde quer que a cooperação de indivíduos no sentido de um objetivo comum se torne organizada numa associação formal, o componente essencial e fundamental dessa associação é a administração – a função de se conseguir fazer coisas, através de pessoas. Ao se conseguir essa coordenação de atividade grupal, o administrador, como administrador, planeja, organiza, designa pessoas, dirige e controla as atividades de outros.

Como a administração financeira é uma especialização dentro da administração como um todo, iremos analisá-la dentro do contexto do crédito, através da preocupação constante com a manutenção da solvência da empresa e de seus clientes, e de como se processa a obtenção de recursos necessários para honrar-se as obrigações e financiar-se ativos circulantes e fixos.

O crédito, base de recurso localizado nos passivos exigível, aliado ao capital próprio, constitui os recursos básicos que a administração financeira tem como obrigação cuidar, acompanhar e controlar, além do fundamental, que será o de obtê-los.

3.1.1 Funções

Na expectativa de que os recursos oferecidos através da concessão do crédito sejam bem utilizados pela capacidade de investimento e pelo bom desempenho econômico, os fornecedores propiciarão a seu negócio um menor grau de risco e seguramente terão diante de si a possibilidade de expansão de suas atividades.

O problema será observar até que ponto a administração financeira de um cliente está preparada para gerir com competência os recursos de que necessita.

Gitman (1988, p. 10-11), aponta o administrador financeiro, e por consequência para a administração financeira, três funções: "a análise e planejamento financeiro: a administração da estrutura de ativo da empresa e a administração de sua estrutura financeira."

Na análise e planejamento financeiro, estão ligadas as atividades de adequação das necessidades de recursos, pela manutenção ou aumento da produção, com a indicação das espécies de financiamentos possíveis e a disposição do mercado.

Na administração da estrutura de ativo da empresa, serão determinados os volumes que comporão a aplicação dos recursos no Balanço Patrimonial da empresa, sua melhor distribuição entre ativos circulantes e ativos permanentes, prevendo expansões, obsolescência e modernização de equipamentos.

Na administração de sua estrutura financeira, serão examinados e compostos os volumes de financiamento necessários, quer a curto ou a longo prazo necessários ao que se planejou alcançar na primeira função.

Observa-se que, para a concessão de crédito, o balanceamento entre as três funções através de ajustamentos equilibrados, dará sustentação aos financiamentos solicitados.

Van Horne (1974, p.4), discorrendo sobre a evolução da administração financeira, esclarece as suas funções inicialmente diante do desenvolvimento histórico, afirmando que:

A depressão ocorrida durante a década dos 30 necessariamente concentrou o estudo das Finanças nos aspectos defensivos de sobrevivência das empresas. A preocupação básica deslocou-se para a preservação da liquidez; outros problemas, envolvendo falências, liquidações e reorganizações de firmas também alcançaram grande destaque. A preocupação mais importante, no financiamento externo, dizia respeito ao modo pelo qual um fornecedor de recursos poderia melhor proteger-se.

O panorama traçado nessa oportunidade não ocorreu hoje no mundo, com aquelas consequências. Apesar de as nações estarem nitidamente distribuídas entre desenvolvidas e subdesenvolvidas, causando desníveis entre suas

possibilidades econômicas, há uma relativa segurança nas políticas externas quanto à manutenção de um equilíbrio.

No tocante ao Brasil, a partir da década de 70, aquelas citações lhe parecem absolutamente próprias.

Mudanças no panorama político, reforma constitucional, inflação constante e em nível preocupante, reformas econômicas de profundidade mas deficientes na implantação, estímulos ilusórios à expansão das atividades, são fatores típicos da insegurança empresarial hoje vivida.

As empresas já não conseguem comandar suas atividades, especialmente as financeiras, dentro de parâmetros racionais. Ora são levadas a investir ao mesmo tempo em que o governo restringe o consumo, ora são levadas à recessão quando o cenário econômico pressupõe o desenvolvimento.

O panorama da concessão do crédito no País está sob o estigma da insegurança, requerendo cada vez mais que a administração financeira amolde-se a amplie suas técnicas a novos empreendimentos e a novas realidades.

Van Horne (1974, p. 8-9), após histórias a administração financeira, identifica também três funções: "a decisão de investimento, a decisão de financiamento e a decisão de pagamento de dividendos".

**A decisão de investimento encontra-se no momento
em que a empresa dimensiona os capitais necessários aos
objetivos empresariais que pretende alcançar.**

Com propriedade ele esclarece que: "A decisão de investimento, então, determina o valor total dos ativos controlados pela empresa, a composição desses ativos, e sua disposição de assumir riscos."

A decisão de financiamento soluciona a definição da estrutura ótima de capital para a empresa.

Quer seja com capitais próprios ou de terceiros, deveremos apropriá-los aos riscos do negócio, protegendo ambos contra fatores que possam levá-los à não recuperação.

A decisão de pagamento de dividendos requer o estudo prévio do interesse dos acionistas, individualmente, em relação a outras oportunidades de aplicação de seus recursos.

Weston (1977), trata da função financeira, em seu aspecto de evolução histórica.

Como base, estabeleceu um esquema no qual se identificam as épocas, os fatos econômicos e industriais ocorridos, e a influência sobre o conteúdo das finanças enfeixada nas épocas e nos fatos, como está apresentado a seguir:

ÉPOCA	FATOS ECONÔMICOS E INDUSTRIAIS	INFLUÊNCIA SOBRE O CONTEÚDO DAS FINANÇAS
Início do Século	1. Movimento de consolidações	1. Estrutura de Capital 2. Principais episódios financeiros
Década de 1920	1. Expansão de novas indústrias 2. Fusões para completar as linhas de comercialização 3. Grandes margens de lucros	1. Estrutura financeira 2. Algum planejamento e controle 3. Considerações sobre liquidez
Década de 1930	1. Profunda recessão econômica 2. Onda de reorganizações e de falências 3. Legislação do New Deal da década de 1930	1. Falhas de defeituosa estrutura financeira 2. Solvência e liquidez 3. Recuperação financeira
Início da Década de 1950	1. Rápida expansão 2. Restabelecimento da Política Monetária 3. Temor de uma recessão após-guerra	1. Ênfase no problema fluxos de caixa vs. rentabilidade 2. Solvência e liquidez 3. Uso de processos administrativos financeiros internos: classificação por idade de valores a receber, previsões de orçamentos de caixa
Fim da Década de 1950 e Início da Década de 1960	1. Melhores oportunidades de lucros 2. Aumento do ritmo do progresso tecnológico 3. Novas Indústrias 4. Prêmio do mercado de títulos ao crescimento 5. Computação de dados em larga escala 6. Importância crescente do	1. Análises das oportunidades com o uso de orçamentos de capital 2. Análise do custo de capital para determinar os obstáculos ao investimento 3. Planejamento e controle para aumento dos lucros sem considerar aumento nas vendas 4. Uso do processamento de dados e técnicas de simulação em massa 5. Ênfase nas principais administrações financeiras e flutuações do nível de preços 6. Internacionalização das

	comércio internacional e dos problemas do balanço de pagamentos	finanças e da atividade empresarial
--	---	--

Chama-se especial atenção ao panorama econômico vivido pelo Brasil desde 1970, proporemos um apêndice à idéia de Weston (1977, p.8-9), estabelecendo os principais acontecimentos ligados à contabilidade e legislação e suas influências na administração financeira, desde 1960.

O sentido deste quadro limitar-se-á às conclusões ligadas à seriedade com que se pretende formalizar as demonstrações financeiras, e o reflexo profissional que se desencadeou a partir de cada acontecimento.

Modernamente, em nosso País, difundiu-se a Contabilidade Gerencial que no entender de Ludicibus (1980, p.15),

[...] pode ser caracterizada, superficialmente, como um enfoque especial conferido a várias técnicas e procedimentos contábeis já conhecidos e tratados na contabilidade financeira, na contabilidade de custos, na análise financeira e de balanços, etc., colocando numa perspectiva diferente, num grau de detalhe mais analítico ou numa forma de apresentação e classificação diferenciada, de maneira a auxiliar os gerentes das entidades em seu processo decisório.

Sobre a Contabilidade de Custos, instrumento fundamental para a administração financeira, Martins (1988, p.22-23), conclui:

A Contabilidade de Custos nasceu da Contabilidade Financeira, quando das necessidades de se avaliar estoques na indústria, tarefa essa que era fácil na empresa típica da era mercantilista. Seus princípios derivam dessa finalidade primeira e, por isso, nem sempre conseguem atender completamente às suas outras duas mais recentes e provavelmente mais importantes tarefas: controle e decisão.

Anos	Acontecimentos Contábeis e de Legislação	Influência sobre o Conteúdo das Finanças
1965	Lei 4.728 disciplina o mercado de capitais	Estabelece medidas para o desenvolvimento do mercado de ações
1972	O BC estabelece normas gerais de auditoria - Circ. 179	Amplia-se o respeito à atividade, propiciando confiabilidade às demonstrações financeiras
1976	Lei 6404 cria a atual Lei das Sociedades por Ações	Mudança radical na publicação das demonstrações financeiras
1976	Lei 6385 cria a Comissão de Valores Mobiliários	Através de fiscalização do mercado de capitais consolida maior confiabilidade às publicações das demonstrações financeiras das companhias abertas
1980	Decreto 85450 edita novo Regulamento do Imp.Renda, em substituição ao Decreto 1598/77	Consolida nova realidade tributária, já atendendo a alguns princípios contábeis
1982	O Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IAIB) passa a chamar-se Instituto Brasileiro de Contadores (IBRACON)	Participação ativa na modernização da contabilidade e em suas relações com a legislação tributária e societária
1984	Lei 7526 cria o Estatuto da Microempresa	Facilita a abertura de pequenas empresas, ampliando áreas de risco em negócios fracassados
1986	Decreto Lei 2284 cria a primeira reforma econômica da década	Muda-se a moeda, baixam-se os juros, criam-se enormes problemas financeiros para as empresas.
	Decreto Lei 2341 extingue a Correção Monetária do Balanço	Os Demonstrativos Contábeis passam a não refletir a inflação em suas informações
1987	A Comissão de Valores Mobiliários edita a Instrução n ^o 64	Cria a publicação das demonstrações contábeis atendendo ao Princípio do Denominador Comum Monetário, propiciando uma recuperação do valor informativo das demonstrações
	Decreto Lei 2341 reintroduz a Correção Monetária do Balanço	Os Demonstrativos Contábeis voltam a refletir como anteriormente, a inflação em suas informações
Anos	Acontecimentos Contábeis e de Legislação	Influência sobre o Conteúdo das Finanças
1989	Lei 7799 institui o Bônus do Tesouro Nacional (BTN) e sua informação diária (BTNF)	Cria-se um novo indexador na economia, na tentativa de eliminar-se a memória inflacionaria
1990	Lei 8024 bloqueia a moeda em vigor - cruzados novos	Transferem-se os cruzados novos para o Banco Central das pessoas físicas e jurídicas, num verdadeiro sobressalto às condições econômicas vigentes
1991	Lei 8177 extingue o Bônus do Tesouro Nacional (BTN) e sua informação diária (BTNF)	Cria-se a Taxa Referencial (TR) de juros, sem a característica de indexadora, em mais uma tentativa de eliminar-se a memória inflacionaria

3.1.2 Objetivos

O aspecto significativo da posição ocupada pela função financeira dentro da estrutura de uma organização é o relativo aos objetivos da administração financeira.

Para os efeitos deste trabalho, centrado na concessão do crédito, diríamos que a administração financeira deveria perseguir os seguintes objetivos:

- a) estruturar os capitais próprios, dentro dos limites dos interesses dos acionistas, cotistas ou titulares;
- b) estruturar os capitais de terceiros, dentro dos limites de rentabilidade da empresa versus despesas financeiras;
- c) estruturar os capitais de terceiros, dentro dos limites de um ativo que propicie retorno e liquidez aos investidores;
- d) estruturar o fluxo de caixa, para que a empresa possa saldar seus compromissos com pontualidade;
- e) equilibrar o fluxo de caixa, para que as despesas financeiras sejam cotejadas com eventuais receitas financeiras;
- f) cuidar do equilíbrio nas vendas a prazo, nas compras a prazo, na rotação dos estoques, possibilitando manter um ciclo operacional compatível com os capitais existentes.

Com objetivos mais amplos, porém relacionados também com a finalidade deste trabalho, Johnson (1969, p.38), estabelece "objetivos antagônicos", e os subdivide em: "objetivo liquidez e objetivo lucro".

O objetivo liquidez trata do fluxo de caixa numa empresa correlacionando-o com o fluxo de água em um sistema hidráulico.

Através de "saídas intermitentes e entradas intermitentes" nos mostra o fluir dos capitais dentro de uma organização.

Entende-se claramente por suas orientações, que é plenamente possível controlar o objetivo liquidez caso se consiga coordenar as "entradas e saídas intermitentes".

Já no objetivo lucro, Johnson (1969, p.51), aponta que é necessário

combinar de tal modo as fontes e os usos dos fundos da empresa (dentro dos limites de autoridade) que, em longa duração, os proprietários recebem uma taxa de retorno sobre os seus investimentos, pelo menos tão alta quanto a que obteriam realizando outros investimentos de igual risco.

**A combinação entre os dois objetivos
apontados, realmente é uma tarefa difícil, mas sua prática
constante levará a empresa ao equilíbrio necessário aos
negócios.**

Cherry (1977, p.21-22), por seu turno estabelece quatro objetivos:

- a) Maximização de Lucro – até recentemente, era quase que universalmente aceito que a meta da tomada de decisão devia ser a maximização do lucro. Esta era o pressuposto quase uniforme da análise econômica e recebia o amplo, embora às vezes tácito, apoio da comunidade empresarial. A suposição básica era de que a firma, dados vários cursos de ação, escolheria a possibilidade que oferecesse a expectativa de maior lucro.
- b) Lucros Satisfatórios – recentemente, a idéia de um nível de lucros satisfatórios – em vez de lucros máximos – surgiu no linguajar público dos líderes empresariais e em alguns escritos empresariais. O termo parece implicar que a meta da empresa é realizar um retorno sobre suas operações, que a torne capaz de compensar seus acionistas razoavelmente pelo capital fornecido, mas que a firma não procura necessariamente o nível mais alto de lucros.
- c) Equilíbrio de Interesses – este conceito é uma extensão da idéia de lucros satisfatórios, ao ponto em que a administração da firma assume um status virtual próximo ao de fideicomissário, com uma obrigação de operar a firma de maneira tal a alcançar um equilíbrio entre os interesses de todos os elementos em sociedade, cujo bem estar atinge: proprietários, empregados, público, credores, governo e a comunidade dentro da qual a firma opera.
- d) Interesses Administrativos – vários autores mostraram que, independentemente dos pronunciamentos públicos dos administradores e dos ideais normativos sobre qual deva ser a meta da firma, as decisões-chave são de fato tomadas muitas vezes com o objetivo de beneficiar e perpetuar ao máximo os administradores profissionais que dirigem as grandes empresas.

Archer & D'ambrosio (1969, p.364-365), não diferem de Robert W. Johnson quando lembram que

Os objetivos da empresa privada (e, por isso mesmo, do administrador financeiro), são extraídos da natureza da própria empresa. Ou, em outras palavras, que a empresa privada, tal como constituída em nosso sistema capitalista, destina-se a conjugar eficientemente a atuação de diversos fatores de produção tendo em vista produzir bens e/ou serviços, de acordo com o objetivo último de obtenção de lucros. Alguns elementos institucionais deverão, necessariamente, ser enfrentados ou contornados, na realização desses objetivos. Um dos elementos mencionados é o que diz respeito à forma jurídica de organização da empresa, bem como o modo pelo qual essa forma afeta os aspectos formais e materiais das relações contratuais da firma. Por enquanto, um dos principais aspectos jurídicos práticos deste problema corresponderá ao modo de poder se determinar a probabilidade de que uma firma venha a ser capaz de pagar em dia suas dívidas, situação para a qual a alternativa seria a falência legal da firma.

Observa-se nos autores a preocupação da insolvência, combinada com a manutenção ótima de sua sobrevivência e dos fornecedores ligados à empresa.

3.1.3 Conceitos

Para efeito deste trabalho, será conceituada administração financeira como sendo a área da administração que trata da estruturação dos capitais, visando a obtenção de resultados e equilíbrio na solvência da empresa.

Os diversos autores pesquisados nos mostram sentidos mais amplos, não chegando propriamente a conceituá-la, mas deixando ao leitor os parâmetros para que ele o faça, dentro da visão de cada um.

Archer & D'ambrosio (1969, p.372), afirmam que

A administração financeira pode ser caracterizada pelo seu interesse pela reunião, apresentação e análise, sistematizadas, de considerações de caráter quantitativo e qualitativo sobre os quais os administradores financeiros, bem como os fornecedores de capital, irão fundamentar seus juízos a respeito da integridade financeira a longo e a curto prazo da

firma em estudo e, além disso, capacitá-los a estimar e a poder aumentar o valor dessa firma. São considerações de máxima importância, a determinação da escala de operações da empresa, a composição do seu ativo, e o modo pelo qual os elementos desse ativo são financiados

Gitman (1988, p.5-6), estabelece relações entre a administração financeira e suas ligações com a economia e contabilidade, quando resume: "a administração financeira pode ser vista como uma forma de economia aplicada, que se baseia amplamente em conceitos econômicos." E acrescenta que "é necessário possuir conhecimento de economia para se entender o ambiente financeiro e as teorias de decisão que constituem as bases da administração financeira contemporânea."

3.2 Fontes de Financiamento

As fontes de financiamento dividem-se de acordo com o tempo em que retornam sobre a forma de pagamento, ou seja: a curto e a longo prazo.

Será tratado sob esse ângulo, uma vez que a Lei das Sociedades por Ações, de n.º 6404 de 15.12.1976, estabelece em seus artigos 179 e 180 o seguinte:

As contas serão classificadas do seguinte modo:

- no ativo circulante: as disponibilidades, os direitos realizáveis no curso do exercício social subsequente e as aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte;
- no ativo realizável a longo prazo: os direitos realizáveis após o término do exercício seguinte;
- no passivo circulante: as obrigações da companhia, inclusive financiamentos para aquisição de direitos do ativo permanente, quando se vencerem no exercício seguinte;
- no passivo exigível a longo prazo, se tiverem vencimento em prazo maior.

3.2.1 Fontes de financiamento a curto prazo

As fontes de financiamento a curto prazo, no Brasil, como apontam os Profs. Martins & Neto (1989, p.380), são as seguintes: "operações de desconto, operações de mercado aberto, operações de fomento comercial e crédito rotativo".

3.2.2 Fontes de financiamento a longo prazo

As fontes de financiamento a longo prazo, no Brasil, como apontam Martins & Neto (1989, p.470), são as seguintes: "financiamento através de recursos próprios, financiamento através de recursos de terceiros", em nível de empresas comerciais.

3.3 Mercados Financeiros

Gitman (1988, p.74), faz uma distinção dentro dos mercados financeiros propriamente ditos, da figura dos intermediários e mercados financeiros, quando esclarece:

Uma companhia não opera num vácuo financeiro; pelo contrário, está em contato direto com vários intermediários e mercados financeiros. Esta relação íntima entre as várias instituições financeiras permite que a empresa obtenha o financiamento necessário e também invista fundos ociosos nos vários instrumentos financeiros.

As grandes companhias acham necessário estar em contato constante com o mercado, ao passo que esta preocupação é relativamente menor para as pequenas. Independente do tamanho da empresa, as várias instituições financeiras agem como mecanismos de compensação, confrontando a oferta e a demanda de fundos e dando uma estrutura ao processo de levantar e investir fundos.

a) Mercados Financeiros Monetários

Existem na concepção de que haja fornecedores e tomadores de capitais. Fornecedores momentaneamente com capitais ociosos e tomadores necessitados de fundos para seus investimentos, geralmente a curto prazo.

A concessão do crédito comercial é classificada dentro destes limites, a despeito do volume praticado também pelo próprio governo e intermediários financeiros existentes.

b) Mercados Financeiros de Capitais

Típico de operações de longo prazo, caracterizam-se pelas emissões de títulos da dívida pública e o mercado de ações.

Neste particular, agem as Bolsas de Valores e os Bancos de Investimentos.

Quanto aos intermediários financeiros, agindo ou não no mercado financeiro propriamente dito, estes intermediam as operações de financiamento,

através da captação de recursos generalizadamente e aplicação junto aos interessados.

No Brasil, temos como agentes: os Bancos Comerciais, os Bancos de Investimentos, as Cias. Financeiras, as Caixas Econômicas, as Associações de Poupança e Empréstimo, as Cias. de Seguro, as Fundações de Funcionários, os Fundos de Pensão, os Fundos de Investimentos.

Os possuidores de recursos muitas vezes preferem a colocação de seus fundos por intermédio dos agentes, pela segurança que estes podem oferecer, ou pela rentabilidade que suas carteiras possam obter.

3.4 Alavancagem Financeira

Segundo Gitman (1988, p.187), "alavancagem financeira é definida como a capacidade da empresa usar encargos financeiros fixos para maximizar os efeitos de variações no lucro antes dos juros e imposto de renda sobre o lucro por ação."

Também conhecido como "leverage financeiros" ou "trading on the equity", Van Horne (1974, p.558), salienta que:

envolve a utilização de fundos obtidos a custo fixo, na expectativa de elevação do retorno dos portadores de ações ordinárias da firma. Temos um caso de "leverage" positivo, ou favorável, quando a empresa obtém, com os ativos adquiridos, retorno superior ao custo de utilização dos fundos envolvidos. Um caso de "leverage" negativo, ou desfavorável, surge quando esse retorno é inferior ao custo dos fundos.

Matarazzo (1985, p. 118), não a define, mas orienta que "o estudo da alavancagem financeira relaciona as fontes de financiamento entre si e procura medir se a estrutura de capital da empresa está beneficiando ou não os seus acionistas."

Ludicibus (1980, p. 210), orienta que:

existem duas formas alternativas de olharmos a alavancagem financeira: uma que relaciona o retorno sobre o patrimônio líquido efetivamente utilizado com o retorno que seria obtido se os recursos próprios substituíssem os de terceiros. A Segunda

forma, utilizada preferencialmente por administradores financeiros, encara a alavancagem financeira como sendo a variação percentual nos lucros disponíveis para o acionista, associada a determinada variação percentual nas vendas.

Esclarecendo a alavancagem financeira em países com inflação, Martins, Eliseu & Neto, Alexandre Assaf. (1989, p. 203), ensinam que: "entre os inúmeros problemas que ocorrem quando se tenta adaptar modelos de administração financeira de países com nula ou baixíssima taxa de inflação, um se sobressai: o da alavancagem financeira."

Embora os Professores aqui referenciados tenham estabelecido fórmulas para cálculo da alavancagem financeira, na concessão do crédito que tratamos neste trabalho, no caso do fornecedor ao seu cliente, não vemos reflexos que indiquem insegurança na pontualidade em pagamento a compromissos, ou mesmo na solvência das empresas.

É claro que, em havendo alavancagem financeira negativa, há que se requerer cautela na análise para concessão do crédito, motivando sua rejeição.

A alavancagem financeira negativa é um problema, ou sintoma de um pequeno, médio ou grande problema, e como tal será levado em conta naquele momento também.

Todavia, na prática das empresas, não se calcula o grau de alavancagem financeira com o objetivo de análise para a concessão de crédito, e sim com propósitos internos, basicamente voltados para decisões gerenciais.

As decisões gerenciais a que nos referimos, estão ligadas ao fato de que os custos financeiros são determinados pelo volume de empréstimos e financiamentos e suas taxas de juros. Dentro deste aspecto, as variações na alavancagem provocam alterações no nível de retorno e do risco a ele ligado.

Do risco decorre a dúvida de a empresa ter ou não condições de cumprir seus compromissos, que acontece nas situações em que o lucro antes dos juros e imposto de renda declinar, pois além do prejuízo contábil a liquidez estará comprometida.

3.5 Necessidade de Capital de Giro

Para procedermos ao estudo sobre o Capital de Giro, é importante frisar o enfoque a que será submetido: o da concessão de crédito à empresa cliente.

A expectativa do fornecedor será a de que seu cliente deva administrar corretamente seu capital de giro, com consciência empresarial, equilibradamente, de forma a que qualquer excesso não venha a prejudicar seu comportamento junto a quem lhe concedeu o crédito.

Será iniciado, trazendo ao conhecimento, as diversas conceituações a respeito do significado de capital de giro e suas variações.

Martins & Neto (1989, p. 276), esclarecem que:

o conceito de capital de giro (ou capital circulante) identifica os recursos que giram (ou circulam) várias vezes em determinado período. Ou seja, corresponde a uma parcela de capital aplicada pela empresa em seu ciclo operacional, caracteristicamente de curto prazo, a qual assume diferentes formas ao longo de seu processo produtivo e de venda.

Marin (1980, p. 111), sintetiza que "capital de giro são os ativos que normalmente devem circular e ser transformados em dinheiro (pelo menos em parte) durante o ciclo operacional da empresa."

Cherry (1977, p. 86), declara que "o termo" "capital de giro", em finanças, denota os ativos que normalmente devem circular e ser substituídos, pelo menos em parte, durante o ciclo operacional corrente da firma"

Martins & Neto (1989, p. 277), identificam, portanto, capital de giro como capital circulante, conceituando dessa forma:

Em sentido amplo, o capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa, para financiar seu ciclo operacional, o qual engloba, conforme comentado, as necessidades circulantes identificadas desde a aquisição de matérias-primas até a venda e o recebimento dos produtos elaborados.

Prosseguem identificando também o capital de giro líquido, ao qual também denominam de capital circulante líquido, esclarecendo que:

Representa, de maneira geral, o valor líquido das aplicações (deduzidas das dívidas a curto prazo) processadas no ativo (capital) circulante da empresa. Segundo essa conceituação, a forma mais direta de obter-se o valor do capital de giro líquido é mediante a simples diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante, ou seja:

$$\text{CGL (CCL)} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$$

Segundo um enfoque rigoroso, o capital de giro líquido representa normalmente a parcela dos recursos de longo prazo (recurso permanentes) aplicada em itens ativos de curto prazo (circulantes). Na realidade, essa interpretação acurada do capital de giro líquido é processada de "baixo para cima" no balanço, isto é, identificando-se os valores passivos de longo prazo (próprios ou de terceiros) que estão financiando o ativo circulante da empresa. Em outras palavras, o CGL representa a parcela do financiamento total de longo prazo que excede as aplicações também de longo prazo. Algebricamente, o cálculo desse valor é obtido pela seguinte expressão:

$$\text{CGC (CCL)} = (\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo}) - (\text{Ativo Permanente} + \text{Realizável a Longo Prazo}).$$

Para corresponder ao enfoque desenvolvido neste trabalho, não devemos atentar unicamente aos conceitos relativos aos ativos circulantes, uma vez que o crédito concedido pelo fornecedor está nos passivos circulantes, grupo do balanço patrimonial que ampara outros créditos também relevantes.

De uma forma mais ampla também, iremos nos situar na forma que a empresa administra seu capital de giro, pois estará nessa eficiência o recebimento do crédito com pontualidade e segurança.

Van Horne (1974, p. 313), "a administração do capital de giro relaciona-se, em geral, à administração de tais ativos - ou seja, caixa, títulos negociáveis, valores a receber e estoques - além de dizer respeito aos itens do exigível circulante."

De outro lado dessa visão, Cherry (1977, p. 90), aponta quando correlaciona os recursos financeiros:

O nível do capital de giro define o volume de fundos de capital de giro que será exigido pela firma numa base permanente ou contínua. Outra necessidade de capital de giro, além deste nível, ocorrem de vez em quando durante o ano e nós a chamamos exigências variáveis de capital de giro. Há em finanças uma regra praticamente automática que diz: as aplicações de fundos a curto prazo devem ser financiadas a partir de origens de fundos a curto prazo, e as aplicações a

longo prazo ou permanentes devem ser financiadas a partir de origens de fundos a longo prazo ou permanentes.

O posicionamento deste trabalho está portanto centrado nas aplicações de fundos a curto prazo, e nas origens de fundos a curto prazo.

3.5.1 Por que a necessidade?

Há que se recorrer aos motivos pelos quais as empresas necessitam de capital de giro.

Segundo Cherry (1977), existem três origens que justificam as exigências de capital de giro: "Mutações no nível de operações, Mutações de política e Mutações na Tecnologia", sobre as quais alinharemos suas justificativas:

a) Mutações no Nível de Operações

Justificam-se quando a empresa é propulsionada a um maior volume de vendas, e conseqüentemente precisará de mais estoques, e suas disponibilidades estarão na dependência da reação das próprias vendas.

Essas mutações poderão ocorrer: por vendas sazonais, esperadas pela normalidade nas operações da empresa, ou até por excepcionalidade; por mudanças cíclicas decorrentes talvez do próprio mercado; em decorrência do próprio crescimento da empresa, ao qual toda organização está sujeita.

Acrescentamos ainda uma Quarta origem que já foi observada no passada, quando da edição de Planos Econômicos que provocaram expansão da demanda, levando as empresas a uma maior produção.

b) Mudança de Política

Trata-se de alterações internas ocorridas na própria empresa, que poderá a título de exemplo, ampliar o prazo de pagamento nas suas vendas a prazo, ou diferenciar sua forma de produção diminuindo o prazo médio de rotação de seus estoques, em dado momento.

c) Mutações na Tecnologia

Essa variável coloca as empresas modernas constantemente em elevado grau de dependência.

As constantes evoluções tecnológicas e a velocidade com que se verificam, principalmente na área de processamento de dados requerem constante atualização dos equipamentos utilizados, sob pena de estarem fadados à obsolescência.

Poderá ocorrer, pelas mudanças de implantação, necessidades de capital de giro de forma ampla: não só no ativo circulante como no ativo permanente.

3.5.2 Como decidir a necessidade?

Cherry (1977) também contribui para o trabalho de justificar o momento da decisão entre ampliar ou não o capital de giro da empresa, quando especifica os princípios que irão nortear o administrador no instante.

Assim, classifica e identifica nesse momento as seguintes situações: "As decisões são tomadas na Margem; Igualdade entre Custo Marginal e Receita Marginal, e o Papel da Incerteza", que passaremos a interpretá-los a seguir:

a) As Decisões são tomadas "Na Margem"

Segundo percebeu, o administrador irá levar sempre em conta na decisão a receita adicional que trará qualquer iniciativa sua, por exemplo, em ampliar seus estoques ou aumentar o prazo a seus clientes. A expressão "na margem" estaria prescrita à segurança e interesse em alteração numa política já existente de administração daqueles ativos.

b) Igualdade entre Custo Marginal e Receita Marginal

A decisão estaria relacionada à dependência de o lucro líquido adicional que o aumento de capital de giro traga, seja compensável com os custos exigidos para o próprio aumento de capital de giro necessário àquela tomada de decisão.

c) O Papel da Incerteza

As empresas não operam em condições de absoluta segurança em seus negócios. Fatores internos e externos poderão provocar alterações no ritmo operacional.

A incerteza deve ser um fator considerado em qualquer decisão, o risco pode ser avaliado e possivelmente até medido. O importante é que ao ser previsto, possa assegurar ao administrador o mínimo de segurança a qualquer fator que provoque distorções quanto ao equilíbrio desejado.

3.5.3 Como medir a necessidade?

Os cuidados a serem observados são basicamente: reposição dos estoques vendidos, acompanhamento do custo financeiro das vendas a prazo e recuperação de disponibilidades excessivas ou ociosas, mediante proteção contra a corrosão do valor da moeda.

Uma vez que precauções sejam tomadas, e a decisão de ampliação do capital de giro seja estabelecida, restará verificar qual o valor do capital de giro compatível com as necessidades da empresa que ela terá que buscar no mercado.

Essa compatibilidade estaria, por seu lado, restrita ao passado da empresa, se fossemos considerar uma análise em seus dados contábeis já ocorridos, ou poderia levar em conta suas intenções futuras de incremento, manutenção ou mesmo redução de suas atividades.

Para determinar a medição da necessidade de capital de Giro, o Professor Matarazzo (1985, p. 33-34), estabeleceu um método baseado no sistema através dos prazos médios, cuja fórmula é a seguinte:

$$NCG = CF \times Vd + A$$

onde:

NCG = Necessidade de Capital de Giro, no momento da análise

CF = Ciclo Financeiro, em dias, obtido pela soma do prazo médio de recebimento das vendas e do prazo médio de renovação dos estoques, diminuído do prazo médio de pagamento das compras

Vd = Vendas diárias, no momento da análise

A = Ajuste, obtido pela dedução de outros ativos circulantes dos outros passivos circulantes.

Para efeito de concessão de crédito, o fornecedor deve acompanhar a necessidade de capital de giro de seu cliente, e pelas análises feitas poderá avaliar:

- se é crescente em relação aos exercícios passados;
- se está sendo administrada pela obtenção de empréstimos no tempo certo;

- se não obtidos os empréstimos, estaria provocando impropriedade nos pagamentos;
- se está sendo corrigida pela redução dos prazos médios de renovação dos estoques e dos recebimentos das vendas;
- se a opção encontrada pelo cliente é pelo alongamento do prazo junto aos fornecedores, em incompatibilidade com a realidade financeira do momento da concessão.

4 A CONTABILIDADE E SUA CONTRIBUIÇÃO

4.1 Postulados Contábeis

Iudicibus (1980, p. 47), afirma que:

Um postulado pode ser definido como uma proposição ou observação de certa realidade que pode ser considerada como não sujeita à verificação ou como axiomática. Normalmente, a categoria de postulado, em Contabilidade, abarca uma área de atração mais ampla do que a própria disciplina e relaciona-se a certos aspectos "ambientais" ou que cercam o campo e as condições em que a Contabilidade deve atuar. Postulados, todavia, podem ser meras exposições de verdades, mas que, por serem triviais ou por não delimitarem o campo dos princípios contábeis subseqüentes, deixam de ter utilidade.

Já Ferreira (1975 p. 1122), afirma que postulado vem do latim "postulatu" e seu significado é "proposição não evidente nem demonstrável, que se admite como princípio de um sistema dedutível, de uma operação lógica ou de um sistema de normas práticas. Princípio ou fato reconhecido, porém não demonstrado".

No dizer de Hendriksen (1974, p. 112), sua consideração tem a seguinte concepção: "em resumo, pois, os postulados são supostos básicos ou proposições fundamentais concernentes ao ambiente econômico, político e sociológicos em que tem que operar a contabilidade".

Diante da dificuldade na exemplificação de uma situação prática que pudesse abarcar a definição de postulado contábil, declara ainda que

uma das maiores críticas do enfoque baseado na postulação é que se os postulados se expressam o bastante amplamente como para lograr um acordo geral, é provável que sirvam de base a muitas proposições adicionais, e desse modo não apóiam por necessidade um só conjunto de proposições lógicas. Por outro lado, se se expressam especificamente, de

modo que conduzam a proposição específica, é provável que não logrem obter um acordo geral.

Os postulados contábeis mais representativos para a contabilidade são: o Postulado da Entidade Contábil e o Postulado da Continuidade.

4.1.1 Postulado da entidade contábil

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p.34), "A Contabilidade é mantida para as Entidades; os sócios ou quotistas destas não se confundem, para efeito contábil, com aquelas [...]".

O enunciado pressupõe que não deva haver confusão entre o que é da entidade e o que seja dos componentes societários dela.

A Contabilidade separa, e para isso criou o grupo do Patrimônio Líquido, os interesses dos sócios, quotistas e acionistas.

Entretanto, o Patrimônio Líquido também pertence às entidades. Aos sócios, quotistas e acionistas caberá apenas a parcela do resultado de cada exercício que lhes for destinada.

Levando-se em conta que abordamos anteriormente que o Caráter é elemento importante na análise do crédito e que não há como dissociar o caráter da empresa do de seus proprietários, este se irradia por toda a organização.

Logo, para se medir a capacidade de pagar pelo conceito puramente moral, o analista de crédito deverá levar em conta, também, a remota possibilidade de os componentes das entidades arcarem com seus bens pessoais, no caso de um revés financeiro.

4.1.2 Postulado da continuidade

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria, (1988, p. 37), "Para a

Contabilidade, a Entidade é um organismo vivo que irá viver (operar) por um longo período de tempo (indeterminado) até que surjam fortes evidências em contrário [...]”.

Considerando que o enfoque do presente trabalho é a concessão de crédito mercantil, isto é, de empresa para empresa, torna-se fundamental a aceitação deste postulado.

Uma vez concedido um crédito, e tendo-se a certeza de que a empresa financiada irá beneficiar-se dele, devolvê-lo dentro e no prazo das condições pactuadas, e que sua atividade operacional continuará por mais tempo, à empresa financiadora restaria o direito da expectativa de vir a ser novamente procurada a novas vendas a prazo.

Para o crédito, o Postulado da Continuidade é visto dentro dos prismas da insegurança característica em que vivem as entidades.

Uma expectativa continuísta seria o ideal, mas como poderemos comprovar durante o transcorrer do trabalho, as empresas lutam por sobreviver em muitas situações.

No ambiente de sobrevivência, elas deixam de honrar seus compromissos pela impontualidade, deixam de honrar seus compromissos pelas moratórias legais (concordatas) e em oportunidades mais trágicas, não honram seus compromissos pela falência ou pela fuga moral representada pelo "baixar de portas", e desaparecimento pessoal dos responsáveis.

Não discutimos, com essas alegações, a validade do postulado. Apenas o contrapomos dentro da realidade creditícia.

Essa realidade creditícia é mais preocupante, quando uma empresa depende fundamentalmente de outra em suas vendas a prazo, a ponto de, em não havendo o cumprimento de qualquer compromisso, a descontinuidade pode atingir ambas.

4.2 Princípios Contábeis Geralmente Aceitos

**Para embasar o presente trabalho, foram
pesquisadas várias fontes, buscando localizar as
definições mais importantes aos Princípios Contábeis
Geralmente Aceitos.**

Ludicibus (1966, p. 25), esclarece que “princípios contábeis podem ser conceituados como sendo as premissas básicas acerca dos fenômenos econômicos contemplados pela Contabilidade, premissas que são a cristalização da análise e observação da realidade econômica”.

Com observação de uma ótica essencialmente prática, Gouveia (1982, p. 477), os conceitua como:

[...] representam um conjunto de conceitos, princípios e procedimentos desenvolvidos pela teoria contábil e utilizados como elementos disciplinadores na escrituração de eventos e transações, e na elaboração de demonstrações financeiras.

A Resolução n.º 321/72 do Conselho Federal de Contabilidade, os conceitua como:

As normas resultantes do desenvolvimento da aplicação prática dos princípios técnicos emanados da Contabilidade, de uso predominante no país e nas atividades em que se aplicarem, proporcionando interpretação uniforme das demonstrações contábeis dela resultantes.

Franco (1988, p. 21), afirma que:

Os chamados princípios de Contabilidade geralmente aceitos não são, em verdade, as causas geradoras da Contabilidade, mas normas e regras admitidas como preceitos básicos em que se devem assentar os registros contábeis e as demonstrações deles decorrentes, com a finalidade de representar, de forma adequada, a situação econômica, patrimonial e financeira de uma entidade, bem como seu resultado econômico em determinado período administrativo.

Nakagawa (1987, p. 110), estabelecendo a delimitação existente entre os Postulados Ambientais, os Princípios Contábeis e as Convenções Contábeis, bem esclarece que

Os PRINCÍPIOS propriamente ditos representam a resposta da disciplina contábil aos POSTULADOS, uma verdadeira postura filosófica e também prática diante do que antes apenas contemplávamos e admitíamos (os POSTULADOS). Os PRINCÍPIOS constituem, de fato, o núcleo central da estrutura contábil. Delimitam como a profissão irá, em largos traços, posicionar-se diante da realidade social, econômica e institucional admitida pelos POSTULADOS.

Consultado Ferreira (1975, p. 1138), observamos no sentido filosófico que, princípio, apenas princípio, significa "proposição que põe no início de uma dedução, e que não é deduzida de nenhuma outra dentro do sistema considerado, sendo admitida, provisoriamente, como inquestionável".

A inquestionabilidade citada por Aurélio é, contudo, discutível quando acrescentamos ao termo princípio contábil, sua característica de "geralmente aceito".

As ponderações que justificam a envolvimento do acréscimo "geralmente aceito" aos princípios contábeis, são:

- estes tiveram como origem a necessidade do estabelecimento de normas gerais, que permitissem melhor orientação na elaboração das demonstrações financeiras, visando inclusive, a fixação de padrões de comparação e credibilidade, em função de critérios que possam ser adotados;
- a aceitabilidade geral significa que as empresas passem a adotá-los como disciplinadores em sua escrituração;
- os princípios contábeis não podem ser imutáveis pois, eventos sociais e econômicos podem exigir, aliados à legislação, adaptações a novas realidades;
- diferenças sócio-econômicas entre as nações, podem sugerir que todos os princípios não tenham universalidade de aceitação.

De forma geral, o estudioso que elaborar ou criar um princípio contábil deverá submetê-lo à condição de "geralmente aceito", e para isso três requisitos básicos deverão ser observados:

- o princípio contábil deve ser útil, atendendo à possibilidade de extrairmos informações significativas e valiosas aos usuários de dados contábeis das entidades;
- o princípio contábil deve ser objetivo, atendendo à possibilidade de que não sofra influência de juízos ou inclinações pessoais dos que a fornecem;

- o princípio contábil deve ser praticável, atendendo à possibilidade de que possa ser aplicado sem complexidades ou custos excessivos.

Os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos, mais importantes na elaboração desta Dissertação são: do Custo como Base de Valor, Princípio do Denominador Comum Monetário, Princípio da Realização da Receita, e Princípio do Confronto das Despesas com as Receitas e com os Períodos Contábeis.

4.2.1 Princípio do custo como base de valor

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria, (1988, p. 41),

[...] O Custo de aquisição de um ativo ou dos insumos necessários para fabricá-lo e colocá-lo em condições de gerar benefícios para a Entidade representa a base de valor para a Contabilidade, expresso em termos de moeda de poder aquisitivo constante [...]

A concepção contábil deste princípio nos leva a concluir que os balanços não representariam os valores atuais dos bens patrimoniais.

Para efeito deste trabalho, que tem no risco de conceder crédito o seu principal dilema, conclui-se que as bases contábeis não expressariam o atual valor da empresa no momento da decisão.

Não se considera ser irrelevante este aspecto, uma vez que outros fatores também pesariam conforme já discorrido em outros capítulos na decisão.

Temos que admitir que a Contabilidade jamais poderia expressar os valores subjetivos de um dinamismo empresarial, por exemplo, que pudesse transformar substancialmente as informações de um balanço patrimonial.

O máximo que ela poderia fazer, seria admitir registrar os fatores supervenientes a uma determinada situação, bem como aqueles que pudesse contribuir para uma subavaliação patrimonial.

De qualquer forma, por ser muito difícil encontrar um critério de avaliação perfeito, a liberação de um crédito estará sujeita, desde que leve em conta apenas a posição patrimonial, a subavaliar a força do ativo.

4.2.2 Princípio do denominador comum monetário

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p. 45), "As demonstrações contábeis, sem prejuízo dos registros detalhados de natureza qualitativa e física,

serão expresso em termos de moeda nacional de poder aquisitivo da data do último Balanço Patrimonial [...]"

Este princípio que já se constituía em salvaguarda para a melhor apresentação das demonstrações financeiras, principalmente no aspecto de concessão de crédito, foi drasticamente ampliado pelo aperfeiçoamento introduzido com a edição da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários n.º 64, de 19 de maio de 1987.

Em sua introdução, a instrução justifica:

As demonstrações financeiras são a melhor via de comunicação entre o investidor e a companhia. Por meio delas flui, quando de um mercado adulto e sadio, a maior parte das informações que levam à decisão de investimento. Quanto maior, mais maduro e técnico esse mercado, mais dependência se tem da qualidade e da quantidade de informações contidas nessas demonstrações. Daí a necessidade de uma participação bastante ativa e de uma responsabilidade crescente por parte dos responsáveis por esse processo de informação.

4.2.3 Princípio da realização da receita

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p. 47),

A receita é considerada realizada e, portanto passível de registro pela Contabilidade, quando produtos ou serviços produzidos ou prestados pela Entidade são transferidos para outra Entidade ou pessoa física com a anuência destas e mediante pagamento ou compromisso de pagamento especificado perante a Entidade produtora [...]

Infelizmente, este princípio não trata da possibilidade de uma receita não vir a ser concretizada pelo efetivo pagamento, que é uma das preocupações deste trabalho.

A legislação do Imposto de Renda propicia às empresas uma certa margem de cobertura a receitas que não venham a jamais serem recebidas, através da Provisão para Devedores Duvidosos.

Constitui-se uma provisão, normalmente 3% sobre o saldo da conta Duplicatas a Receber (onde ainda permanece a receita incobrável), pela qual as

entidades beneficiam-se sobre apenas ao imposto de renda que deixam de recolher. Assim, se um crédito não for jamais recebido, o benefício seria equivalente a 100% dele menos o percentual legal de imposto de renda provisionado sobre o mesmo valor.

4.2.4 Princípio do confronto das despesas com as receitas e com os períodos contábeis

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p. 53),

Toda despesa diretamente delineável com as receitas reconhecidas em determinado período, com as mesmas deverá ser confrontada; os consumos ou sacrifícios de ativos (atuais ou futuros), realizados em determinado período e que não puderam ser associados à receita do período nem à dos períodos futuros, deverão ser descarregados como despesa do período em que ocorrem. [..]

Por tratar-se de um princípio essencialmente relacionado a assuntos de resultados, não vemos qualquer ligação com o escopo do presente trabalho.

O cálculo e contabilização da Provisão para Devedores Duvidosos decorrem deste princípio, pois, reconhecida a receita de venda em determinado exercício, as perdas com devedores incobráveis também terão que ser registradas no mesmo período.

4.3 Convenções Contábeis

Também conhecidas como qualificações contábeis ou restrições aos princípios contábeis, as Convenções Contábeis complementam os postulados e os princípios.

Nakagawa (1987, p. 110-111), bem esclarece quando afirma:

Já as CONVENÇÕES ou RESTRIÇÕES, como a própria denominação indica, representam dentro do direcionamento geral dos Princípios, certos condicionamentos de aplicação, numa ou outra situação prática. Os princípios representam a larga estrada a seguir rumo a uma cidade. As

Convenções (restrições) seriam como sinais ou placas indicando, com mais especificidade, o caminho a seguir, os desvios, as entradas, saídas, etc.

As Convenções Contábeis mais relevantes são: Convenção da Objetividade, Convenção da Materialidade, Convenção do Conservadorismo e Convenção da Consistência.

4.3.1 Convenção da objetividade

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p. 55),

Para procedimentos igualmente relevantes, resultantes da aplicação dos Princípios, preferir-se-ão, em ordem decrescente: a) os que puderem ser comprovados por documentos e critérios objetivos; b) os que puderem ser corroborados por consenso de pessoas qualificadas da profissão, reunidas em comitês de pesquisa ou em entidades que têm autoridade sobre princípios contábeis. [...]

Esta convenção tem como finalidade restringir a aplicação de princípios contábeis ligados a avaliação, norteando os profissionais no sentido de que escolham sempre o critério mais objetivo, dentro das preferências já enunciadas.

4.3.2 Convenção da materialidade

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p. 57), "O Contador deverá, sempre, avaliar a influência e materialidade da informação evidenciada ou negada para o usuário à luz da relação custo-benefício, levando em conta aspectos internos do sistema contábil [...]"

Considerando que não é tarefa fácil considerar-se o que é material ou o que não seja imaterial, em termos contábeis, o profissional deverá levar em conta, segundo os critérios estabelecidos na entidade que dirige, o "volume" de materialidade em termos de cifras segundo o qual deixará ou não de preocupar-se.

Lembramo-nos, neste ponto, no aspecto ligado à concessão de crédito, da atitude profissional tendente a relegar seus critérios de avaliação quando os valores a serem vendidos sejam irrelevantes.

A irrelevância poderá ser comprovada, nestes casos, mas o que também precisa ser levado em consideração é que a "quebra" de regras estabelecidas em valores insignificantes poderia transformar-se em um grande prejuízo ao final de um exercício social.

4.3.3 Convenção do Conservadorismo

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p. 59),

Entre conjuntos alternativos de avaliação para o patrimônio, igualmente válidos, segundo os Princípios Fundamentais, a Contabilidade escolherá o que apresentar o menor valor atual para o ativo e o maior para as obrigações [...]

Esta convenção é por demais aplicável ao presente trabalho, principalmente nos aspectos ligados à análise de balanços.

Relacionamos algumas situações de concessão de crédito, onde a convenção do conservadorismo é aplicada:

- recebemos a informação de que a empresa tem um contingente fiscal ou trabalhista, e as demonstrações financeiras não o indicam, nem mesmo as notas explicativas;
- temos informações de que a empresa envolveu-se em um incêndio que lhe prejudicou instalações e estoques, e que o valor segurado, não repõe todos os bens sinistrados;
- sabemos que a empresa foi surpreendida com uma concordata de seu principal cliente, prejudicando sensivelmente a conta de duplicatas a receber em sua realização;
- temos comprovação de que os estoques da empresa estejam obsoletos em grande proporção.

4.3.4 Convenção da consistência

Enunciado do Instituto Brasileiro de Contadores, Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria (1988, p. 60), "Contabilidade de uma entidade deverá ser mantida de forma tal que os usuários das demonstrações contábeis tenham possibilidade de delinear a tendência da mesma com o menor grau de dificuldade possível [...]"

Esta convenção é de muita relevância no assunto específico deste trabalho, uma vez que se o sistema de avaliação, por exemplo, for modificado constantemente, perder-se-á o sentido da conduta que estivermos examinando.

O próprio enunciado trata da tendência de uma entidade. A tendência é um fator relevante para a análise do crédito. Se ela for alterada por processos contábeis alternativos, mesmo que julgados mais convenientes, o analista poderá ser induzido a conclusões completamente equivocadas.

4.4 Avaliação e mensuração

O desenvolvimento deste trabalho terá uma grande dependência diante dos aspectos contábeis ligados à avaliação e mensuração.

Ferreira (1975, p. 164 e 912), aponta o seguinte entendimento sobre os termos:

Avaliar – determinar a valia ou o valor de; apreciar ou estimar o merecimento de; fazer a apreciação, ajuizar.

Avaliação – ato ou efeito de avaliar; apreciação, análise.

Mensurar – determinar a medida de; medir; ter por medida.

Mensuração – ato de medir ou mensurar; medição.

Estamos diante do ato de conceder um crédito, que tem como característica o risco de transferir dinheiro, mercadorias ou serviços, mediante a promessa de reembolso futuro, trabalhando com ativos e passivos nossos e de clientes.

Estes ativos e passivos estão sujeitos a fatores que podem influir na confiabilidade dos dados apresentados, favorecendo a relação entre fornecedores e clientes. Será básico a quem concede um crédito, configurar os ativos e passivos diante de realidades monetárias.

Por um prisma mais amplo, estará também, ao conceder um crédito, de certa forma avaliando a empresa-cliente.

Será iniciado pela apresentação de algumas definições sobre as funções, objetivos e da própria contabilidade, importantíssimas no sentido da compreensão do presente assunto.

Nakagawa (1987, p. 114), caracterizou-a como:

[...] um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, que permitam fazer interferência sobre tendências futuras, ou seja, tomar decisões, segue-se que são relevantes para as necessidades dos usuários específicos ou gerais, a escolha dos objetos e atividades ou eventos a seus atributos.

Ludicibus (1980, p. 27), considera que:

O objetivo da Contabilidade (e dos relatórios dela emanados) é fornecer informações econômicas relevante para que cada usuário possa tomar decisões e realizar seus julgamentos com segurança. Isto exige um conhecimento do modelo decisório do usuário e, de forma mais simples, é preciso perguntar ao mesmo qual a informação que julga relevante ou as metas que deseja maximizar, a fim de delinear o conjunto de informações pertinentes.

Hendriksen (1974, p. 118), divide os objetivos da Contabilidade em dois enfoques, quando expõe:

Um é supor que as demonstrações financeiras se preparam para um grupo de usuários desconhecidos que têm objetivos múltiplos. O objetivo se encontra em brindar a informação pertinente necessária para que muitas pessoas e organismos alheios à empresa ou entidade informadora tomem decisões econômicas. Estas partes interessadas incluem principalmente os acionistas, outros investidores e os credores; em segundo lugar, incluem os empregados, os clientes e o público. O governo é também parte interessada, porém geralmente não depende dos demonstrativos financeiros publicados; exige que os demonstrativos correntes se suplementem com informações especiais para fins específicos. O segundo enfoque é conscientizar como objetivo o de proporcionar informação pertinente a modelos para decisões de usuários específicos. Isto supõe definir o usuário e suas necessidades muito especificamente e determinar que informação ele deseja, mediante a utilização de modelos normativos, que informação deve ter para fazer as previsões necessárias à tomada de suas decisões.

Concretizam-se na apresentação dos estudiosos citados, situações específicas aos usuários da Contabilidade, e entre eles aqueles que necessitam de informações para a concessão de crédito.

Os passos seguintes serão dados na abordagem dos tópicos: como avaliar o ativo, como mensurar o passivo e como avaliar a empresa.

4.4.1 Como Avaliar o Ativo

Para avaliar o ativo não encontrarmos um sistema único que possa ser considerado ideal para estabelecer informações que satisfaçam ao mesmo tempo todos os usuários da contabilidade.

Como há interpretações e valores subjetivos inerentes aos ativos das empresas, a contabilidade não é suficiente para adaptá-los, todos, ao mesmo tempo.

As dificuldades vêm da própria interpretação do que seja valor, pois a contabilidade pode entendê-lo dentro apenas dos parâmetros de seu interesse, enquanto a economia poderá enfocá-lo diante de prismas eminentemente sociais.

Partindo-se do entendimento dominante na contabilidade, a avaliação e mensuração dos ativos têm pautado por interpretá-los sob dois ângulos: valores de saída e valores de entrada.

Segundo Hendriksen (1974, p. 301), “os valores de saída se baseiam no valor monetário ou valor de qualquer outra forma de pagamento que se receberá quando um bem ou serviço deixe finalmente a empresa mediante uma troca ou conversão”.

Nakagawa.(1987, p. 124), os classificou da seguinte forma:

Valores Esperados - são valores que, de acordo com os planos da empresa, se espera receber no futuro pela venda de produtos.

Valores Correntes - são valores efetivamente realizados durante o corrente período, por se Ter vendido produtos ou serviços.

Custos de Oportunidade - são valores que poderiam ser realizados no corrente período, se os ativos possuídos (quer sob a forma de produtos acabados, em elaboração ou

matérias-primas) fossem vendidos pelos melhores preços realizáveis imediatamente.

Hendriksen (1974, p. 307), complementa que, “[...] os valores de entrada são mais apropriados que os valores de saída, porque possivelmente são mais verificáveis ou porque não permitem a apresentação nas demonstrações da entrada antes de realizada”. E completa, afirmando que "a contabilidade tem natureza eclética, escolhendo valores de saída em alguns casos e valores de entrada em outros."

Nakagawa (1987, p.126), os classificou da seguinte forma:

Custo Presente - é o custo de se adquirir, no corrente período, o mesmo ativo que está sendo objeto de avaliação.

Custo Corrente - é o custo de se adquirir, no corrente período, cada um dos insumos utilizados pela empresa para se produzir o ativo que está sendo avaliado.

Custo Histórico - é o custo considerado na data de sua aquisição, em relação a cada um dos insumos que a empresa efetivamente utilizou para produzir o ativo que está sendo avaliado.

Para os investidores centrados exclusivamente na decisão de conceder crédito, acreditamos que estarão mais interessados na avaliação dos valores de saída.

Isto porque é na sua realização que virão as disponibilidades conseqüentes, e será nestas disponibilidades futuras que assentar-se-ão a segurança e prestação na liquidação dos créditos concedidos.

A Lei das Sociedades por Ações, de n.º 6.404 editada em 15.12.1976 estabelece no artigo n.º 183, os seguintes critérios para avaliação dos ativos:

- I - Os direitos e títulos de crédito, e quaisquer valores mobiliários não classificados como investimentos, pelo custo de aquisição ou pelo valor do mercado, se este for menor;

serão excluídos os já prescritos e feitas as provisões adequadas para ajustá-lo ao valor provável de realização, e será admitido o aumento do custo de aquisição, até o limite do valor de mercado, para registro de correção monetária, variação cambial ou juros acrescidos;

- II - Os direitos que tiverem por objeto mercadorias e produtos do comércio da companhia, assim como matérias-primas, produtos em fabricação e bens em almoxarifado, pelo custo de aquisição ou produção, deduzido de provisão para ajustá-lo ao valor de mercado, quando este for inferior.
- III - Os investimentos em participação no capital social de outras sociedades, ressalvado o disposto nos artigos 248 a 250, pelo custo de aquisição, deduzido de provisão para perdas prováveis na realização do seu valor, quando essa perda estiver comprovada como permanente, e que não será modificado em razão do recebimento, sem custo para a companhia, de ações ou quotas bonificadas;

Os demais investimentos pelo custo de aquisição, deduzido de provisão para atender às perdas prováveis na realização do seu valor, ou para redução do custo de aquisição ao valor de mercado, quando este for inferior;

- IV - Os direitos classificados no imobilizado, pelo custo de aquisição, deduzido do saldo da respectiva conta de depreciação, amortização ou exaustão;
- V - O ativo diferido, pelo valor do capital aplicado, deduzido do saldo das contas que registrem a sua amortização.

4.4.2 Como mensurar o passivo

Iudicibus (1980, p. 120-121), reconhece que "o problema principal do passivo não reside em sua avaliação, mas em quando reconhecê-lo e registrá-lo."

Acrescenta ainda, referindo-se aos compromissos que uma empresa poderia ou não incluir em seu passivo:

1. As exigibilidades deveriam referir-se a fatos já ocorridos (transações ou eventos), normalmente a serem pagas em um momento específico futuro de tempo, podendo-se todavia, reconhecer certas exigibilidades contingentes em situações que, pelo vulto do cometimento que podem acarretar para a entidades (mesmo que os eventos caracterizem a exigibilidade legal apenas no futuro), não podem deixar de ser contempladas. Poderiam estar incluídos nesta última categoria, digamos, o valor atual das indenizações contingentes futuras ou provisionamentos para pensão, no caso de a entidade ter alguma obrigação por tais pagamentos futuros.
2. Note-se, todavia, que embora os fatos que provocam exigibilidade legal se configurem às vezes no futuro, de alguma forma o fato gerador da exigibilidade está relacionado a eventos passados ou presentes, não se podendo, apenas, prever exatamente quanto e quando, senão recorrendo a cálculos previsionais e atuariais.
3. Por outro lado, se é prática comercial comum indenizar, total ou parcialmente, terceiros por eventos que, mesmo não sendo considerados obrigações legais, de certa forma foram devidos a falhas de cumprimento de condições usuais de comércio (devoluções, etc), seria viável o provisionamento de tais encargos. Não nos podemos esquecer de que boa parte das exigibilidades está associada ao reconhecimento de despesas. Para reconhecer receita é necessário ter condições para estimar as despesas associadas, mesmo que o desembolso ocorra apenas no futuro, em um ponto indeterminado.

A Lei das Sociedades por Ações, de n.º 6.404, editada em 15.12.1976, estabelece no artigo n.º 184, os seguintes critérios para avaliação dos passivos:

- I - As obrigações, encargos e riscos, conhecidos ou calculáveis, inclusive imposto de renda a pagar com base no resultado do

exercício, serão computados pelo valor atualizado até a data do balanço;

- II - As obrigações em moeda estrangeira, com cláusula de paridade cambial, serão convertidas em moeda nacional à taxa de câmbio em vigor na data do balanço;
- III - As obrigações sujeitas a correção monetária serão atualizadas até a data do balanço.

4.4.3 Como avaliar a empresa

Estudos desenvolvidos por Jaensch (1969), que consideramos muito importantes na concessão de crédito, serão aqui abordados.

Quando concedemos crédito estamos apenas participando indiretamente nas relações comerciais de outra entidade, e de forma alguma interessados na compra de seus bens.

Todavia, não deixa de existir a nosso ver, uma correlação nos dois interesses.

Alguns fatores estão intimamente ligados, quer seja o de segurança na continuidade dos negócios ou mesmo a possibilidade ou não de a empresa em questão vir a ter problemas financeiros insanáveis.

Assim, o autor dividiu inicialmente nos objetivos de avaliação de uma empresa, os valores objetivos e subjetivos.

Os valores objetivos poderão ser localizados quando tratamos da avaliação e mensuração dos ativos e passivos.

Os valores subjetivos, normalmente não contemplados pela contabilidade, centrar-se-iam no "goodwill" ou fundo de comércio que pode ser definido como a diferença entre o valor subjetivo em determinado momento e o valor de aquisição dos ativos.

Ao argumento de que a subjetividade em avaliação de ativos não paga dívidas podemos contrapor que a existência de substancial fundo de comércio pode contribuir eficazmente na diminuição do risco de crédito.

Sabemos que uma empresa com bom nome no mercado, bons produtos, bons pontos de localização, boa receptividade junto à clientela pode falir. Entretanto, uma substituição gerencial pode fazê-la digna de confiança a qualquer momento.

4.5 Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial é a representação monetária, em determinado momento, do conjunto de bens, direitos e obrigações de uma entidade.

Permite identificar, nesse momento, o total dos Ativos (aplicação de recursos) possuído pela entidade, bem como o total dos Passivos (origem dos recursos) que financiam aqueles ativos. Os recursos representados pelos passivos podem originar-se de terceiros, e a eles denominados passivos exigíveis; ou são próprios, e a eles denominados patrimônio líquido já que são passivos não exigíveis.

A Lei 6.404/76, através do artigo 178, determinou que o Balanço Patrimonial fosse disposto da seguinte forma:

Ativo

Circulante

Realizável a Longo Prazo

Permanente, subdividindo-o em:

Investimentos,

imobilizado e

Diferido.

Passivo

Circulante

Exigível a Longo Prazo

Resultado de Exercícios Futuros

Patrimônio Líquido, subdividindo-o em:

Capital social,
Reservas de capital,
Reservas de reavaliação,
Reservas de lucros e
Lucros ou prejuízos acumulados.

Ao ativo determinou que as contas fossem ordenadas em ordem decrescente de liquidez, ou seja, à medida em que as contas forem relacionadas, sua realização é mais remota.

Ao passivo determinou, no tocante aos grupos exigíveis, que as contas fossem ordenadas em ordem de exigibilidade, ou seja, primeiro classificam-se as contas de menor prazo.

No Ativo, a diferenciação entre suas contas, é determinada pelo artigo 179 da Lei 6.404/76, quando estabelece:

- no Circulante, as disponibilidades, direitos realizáveis e aplicações em despesas do exercício seguinte, sempre que a realização dessas contas ocorra no exercício social seguinte;
- no Realizável a Longo Prazo, os direitos realizáveis, assim como aqueles originários de transações com sociedades coligadas e controladas, diretores, acionistas, sempre que a realização dessas contas ocorra a partir do exercício social seguinte;
- no Permanente, as participações em ações ou cotas de empresas com característica de permanente no tocante ao interesse de investimento, bem como outros direitos não classificáveis no ativo circulante que não se destinem à manutenção da atividade da empresa, sub-agrupando-os sob o título de investimentos; os direitos que objetivem a manutenção das atividades da empresa, sub-agrupando-os sob o título de imobilizado; e as aplicações de recursos em despesas que contribuirão para o resultado de mais de um exercício social, incluindo atividades pré-operacionais, sub-agrupando-os sob o título de diferido.

A mesma legislação permite que se o ciclo operacional da empresa ultrapassar o período de um exercício social, que a classificação do ativo circulante ou realizável a longo prazo, levem em consideração a duração desse ciclo.

No Passivo, a diferenciação entre suas contas é determinada pelos artigos 180, 181 e 182 da Lei 6.404/76, quando estabelece:

- no Circulante, todas as obrigações que tiverem vencimento a partir do exercício social seguinte;
- no Passivo Exigível a Longo Prazo, todas as obrigações que tiverem vencimento a partir do exercício social seguinte, acatando-se também o critério de diferenciação se o ciclo operacional for diferente de um exercício social;
- nos Resultados de Exercícios Futuros, estarão evidenciadas as contas representativas de receitas de futura realização, diminuídas dos custos e despesas necessárias e a elas referentes;
- no Patrimônio Líquido, o Capital Social, as reservas destinadas ao acréscimo desse capital, as reservas de reavaliação dos ativos, as reservas provenientes de apropriação dos lucros, os lucros ou prejuízos acumulados, e também, reduzindo-o, a eventual posse de ações em tesouraria que a empresa venha a ter em determinado momento.

O Balanço Patrimonial é demonstração fundamental para a concessão de crédito, pois identifica a posição econômica-financeira das empresas. Os índices que possibilita formar são esclarecedores da liquidez e estrutura patrimonial, indicando como aquelas estão estruturadas num período de tempo.

O modelo de indicação de limite de crédito proposto neste trabalho considerou apenas informações do Balanço Patrimonial, por julgarmos seus dados como fontes indicativas do recurso que seria ideal na conta Fornecedores, uma vez concedido o crédito.

4.6 Demonstração do resultado do exercício

Feita de forma dedutiva, a demonstração do resultado do exercício objetiva evidenciar de forma resumida as operações da empresa no exercício, iniciando-se pelas receitas que deduzidas das despesas, sejam operacionais ou não operacionais, traduzindo ao seu final o resultado líquido.

O resultado líquido, lucro ou prejuízo, contém em seu bojo, a obediência a dois princípios contábeis: o da realização e o da competência dos exercícios, uma vez que congrega a diferença entre as receitas auferidas no exercício e os custos e despesas incorridos para sua obtenção.

Em decorrência da utilização dos princípios contábeis citados, a demonstração do resultado reúne numa só peça, eventos que tiveram efetiva realização financeira com outros que não implicaram em qualquer entrada ou saída de numerário, como as depreciações, o resultado da correção monetária e o resultado da equivalência patrimonial aplicado às controladas.

A Demonstração do Resultado do Exercício é demonstrada da seguinte forma:

- Receita Bruta
- (-) Deduções da Receita Bruta
- Receita Líquida
- (-) Custo dos Produtos ou Serviços Vendidos
- Lucro Bruto
- (-) Despesas Operacionais
- Outras Receitas Operacionais
- Lucro Operacional
- Resultados não Operacionais
- Resultado da Correção Monetária
- Resultado Antes do Imposto de Renda
- Provisão para o Imposto de Renda
- Participações
- Lucro Líquido do Exercício
- Lucro Líquido por Ação

A Demonstração do Resultado do Exercício é básica para a análise da rentabilidade das empresas, e em crédito oferece informações de tendências,

dispêndio de custos e despesas, e obtenção de recursos pela atividade dos negócios.

4.7 Demonstração das origens e aplicações de recursos

O objetivo fundamental desta demonstração é o de ressaltar, para um dado período de tempo, as principais aplicações de financiamentos e investimentos utilizadas para tal finalidade, ressaltando as modificações na posição financeira.

As modificações na posição financeira representadas pelas variações do Capital Circulante Líquido são conseqüências do confronto entre as aplicações realizadas e as fontes dos recursos utilizadas.

É uma publicação obrigatória pela Lei 6.404/76, e representa uma importante fonte de informações às políticas de investimentos e financiamentos da empresa, pois alguns de seus dados não se destacam no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado.

A seguir, será detalhada a composição básica das Origens e Aplicações de Recursos que normalmente compõem a demonstração específica.

4.7.1 Origem de recursos

São localizadas nos aumentos do Capital Circulante Líquido, e provêm:

- a) Das operações resultantes do lucro do exercício, de depreciação, amortização ou exaustão, e ajustado pela variação nos resultados de exercícios futuros. Se houver prejuízo, estaremos diante de uma aplicação de recursos, ou uma origem negativa de recursos. As participações no resultado de controladas deverão ser somadas ou subtraídas, pois não representam entradas ou saídas de dinheiro;
- b) Dos Acionistas: pelos aumentos de capital integralizados, e contribuições para reservas de capital, desde que aumentem o capital circulante líquido;

- c) De terceiros: originários do aumento do passivo exigível a longo prazo, da redução do ativo realizável a longo prazo, e da alienação de investimentos e direitos do imobilizado.

4.7.2 Aplicações de recursos

São localizadas nas diminuições do Capital Circulante Líquido, e representadas por:

- a) Aplicações Permanentes: aquisição de bens do ativo imobilizado, aquisição de investimentos permanentes em outras sociedades, e aplicação de recursos no Ativo Diferido;
- b) Pagamento de Empréstimos a Longo Prazo: como o meio de quitação será o ativo circulante, este se diminui, ao fazê-lo. As transferências por classificação dos empréstimos de longo para curto prazo, também são aplicações de recursos;
- c) Remuneração dos Acionistas: pela distribuição dos dividendos.

Ludícibus; Martins & Gelbcke (1995, p. 440), esclarecem que a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos contribuem para:

- conhecimento da política de inversões permanentes da empresa e fontes dos recursos correspondentes;
- constatação dos recursos gerados pelas obrigações próprias, ou seja, o lucro do exercício ajustado pelos itens que o integram, mas não afetam o capital circulante líquido;
- verificação de como foram aplicados os recursos obtidos com os novos empréstimos de longo prazo;
- constatação de se e como a empresa está mantendo, reduzindo ou aumentando o seu capital circulante líquido;
- verificação da compatibilidade entre os dividendos e a posição financeira da empresa.

É de vital importância ao analista de balanços, em especial quando concede crédito, conhecer através de notas explicativas as evidências específicas

contidas na Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos. Poderá com elas, elucidar situações que índices do Balanço Patrimonial identificaram, mas não conseguiram esclarecer.

É, portanto, uma demonstração que permite as interpretações identificadas na movimentação dos recursos.

Importante registrar o fato de algumas empresas se restringirem às evidências obrigatórias pela legislação, impedindo assim maior detalhamento na composição das origens e aplicações constantes da demonstração.

4.8 Demonstração das Mutações Patrimoniais

A despeito de não ser obrigatória sua publicação, poderá ser elaborada e divulgada conforme prevê o artigo 186, parágrafo 2º da Lei 6.404/76.

Será considerado, neste trabalho, desnecessária a citação da Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados, uma vez que a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido a engloba em todos os seus elementos.

Consiste numa demonstração horizontal onde constam todos os grupos de contas do patrimônio líquido, e verticalmente suas alterações no decorrer do exercício social.

Oferece, segundo apontam Iudicibus; Martins & Gelbcke (1989, p. 432), a possibilidade de evidenciação das seguintes variações no patrimônio líquido:

- a) Itens que afetam o patrimônio total
 - acréscimo pelas correções monetárias das contas do patrimônio;
 - acréscimo pelo lucro ou redução pelo prejuízo líquido do exercício;
 - redução por dividendos;
 - acréscimo por reavaliação de ativos;
 - acréscimo por doações e subvenções para investimentos recebidos;
 - acréscimo por subscrição e integralização de capital;
 - acréscimo pelo recebimento de valor que exceda o valor nominal das ações integralizadas ou o preço de emissão das ações sem valor patrimonial;
 - acréscimo pelo valor da alienação de partes beneficiárias e bônus de subscrição;
 - acréscimo por prêmio na emissão de debêntures;

- redução por ações próprias adquiridas ou acréscimo por sua venda;
- acréscimo ou redução por ajustes de exercícios anteriores.
- b) Itens que não afetam o total do patrimônio
 - aumento de capital com utilização de lucros e reservas;
 - apropriações do lucro líquido do exercício reduzindo a conta de Lucros Acumulados para formação de reservas, com Reserva Legal, Reserva de Lucros a Realizar, Reserva para Contingência e outras;
 - reversões de reservas patrimoniais para a conta de Lucros ou Prejuízos Acumulados;
 - compensação de Prejuízos com Reservas etc.

Para limitar o crédito, esta demonstração não oferece subsídios.

Para a análise de balanços é fonte de informações que poderá sustentar interpretações aos índices de estrutura de capital e identificar as movimentações nas contas do Patrimônio Líquido.

4.9 "Overtrading"

É de fundamental importância que se redobre a atenção que se deve ter na dimensão dos recursos destinados à manutenção dos negócios de uma entidade. Precisam estar bem distribuídos, em proporção justa com as reais necessidades da empresa.

Há que se ter uma preocupação constante de como dimensioná-los de forma que sua aplicação seja determinada cuidadosamente, por uma composição patrimonial realmente necessária e bem dosada; por outro lado, que as origens dos recursos, por sua obtenção, sejam selecionadas em fontes as mais adequadas possíveis.

Em que pese o aspecto salutar da expansão dos negócios, tal decisão deve ser precedida de critérios contábeis que substituam o arrojo de um empreendimento considerado ótimo por uma visão puramente sensitiva.

Segundo Walker (1971, p. 220), há várias formas de entender a necessidade de expansão empresarial.

O autor determina quatro tipos de expansão nos negócios: vertical, horizontal, circular e por conglomerados.

A Expansão Vertical ocorre quando uma empresa cresce pela aquisição de fornecedores de suas matérias primas ou compradores de seus produtos.

Este tipo de expansão ocorre, portanto, para trás, quando busca os fornecedores, e para frente, quando vai à busca dos consumidores.

A Expansão Horizontal ocorre quando se combinam empresas no mesmo ramo de negócio, para simples crescimento ou eliminação de custos, ou até mesmo para desaparecimento da concorrência.

A Expansão Circular ocorre internamente no sentido de ampliação da linha de produtos comercializados ou produzidos, pela busca de novos mercados. Os motivos poderão ser diversos: desde a manifesta dificuldade de abastecimento até a necessidade de oferecer aos clientes uma maior gama de produtos à sua escolha. É uma atitude muito típica do ramo comercial, e percebida nitidamente nas lojas de departamentos.

A Expansão por Conglomerados ocorre pela combinação de interesses em atividades comerciais ou industriais totalmente desvinculadas. A diversificação de risco certamente é a maior justificativa para sua criação, além de considerar-se alguns aspectos fiscais que possam vir a beneficiar em certos países a existência de grandes grupos econômicos, denominação também própria.

O "Overtrading" poderá ocorrer em qualquer um dos tipos de expansão, porém sempre será medido ou percebido contabilmente dentro de cada empresa, ou de empresa para empresa.

Contabilmente, ter recursos insuficientes para a manutenção de um determinado nível de atividades produtivas é sintoma de "Overtrading".

Segundo Silva (1998, p. 261),

a palavra overtrade significa o ato de uma empresa fazer negócios superiores aos seus recursos financeiros. Daí, overtrade indica que uma empresa vem efetuando um grande volume de negócios sem dispor de recursos suficientes para financiar suas necessidades de capital de giro, ou seja, a variação de seu CPL, vem correndo em proporções inferiores a variação do IOG.

Portanto, vemos que "Overtrading" consiste na superexpansão de negócios sem que a empresa disponha dos recursos próprios suficientes, recorrendo a capitais de terceiros, obviamente onerosos, cujos custos podem ser incompatíveis

com o ramo de atividade, e que geralmente são induzidas mais por pessoas da área técnica do que administrativa e financeira.

Hashimoto; Mariano & Cotrin (1986, p. 5-6), relacionaram as seguintes causas que provocam ou poderão motivar a ocorrência de "overtrading": Inflação da Moeda, Aumento Excessivo de Negócios, Manutenção do Volume de Negócios, Excesso de Imobilização em Ativos Permanentes, Excesso de Pagamento de Juros, Distribuição Excessiva de Lucros, Excesso de Vendas a Receber e Excesso de Estocagem.

Será feita uma abordagem a cada um dos casos aqui mencionados:

a) Inflação da Moeda

O Plano Real conseguiu debelar a inflação, trazendo seus índices a níveis mais civilizados e acalmando o mercado em função da corrida necessária para evitar a corrosão da moeda frente à necessidade das empresas, principalmente quanto a reposição de estoques.

Nesse caso de inflação passada, ocorre o "Overtrading" quando a capacidade de repor quantidades de estoque vai se reduzindo à medida em que a inflação está em patamares altos ou em patamares cada vez mais crescentes.

b) Aumento Excessivo de Negócios

Observa-se essa situação, em exemplo bastante comum. Bastaria uma empresa de tendência mercadológica progressista ter problemas societários ou administrativos que se fizessem percebidos na concorrência, e que culminassem com uma queda em sua atividade comercial, para que seu concorrente mais acirrado lhe fizesse frontal ataque.

Se a forma de agressão for superior à sua capacidade financeira, provocando-o para que aumente seus estoques, bastará um contínuo crescimento neste item para que esta empresa progressista tenha como conseqüência um desequilíbrio generalizado em outros itens do ativo circulante, bem como no passivo circulante.

c) Manutenção do Volume de Negócios

Ainda utilizando-se do exemplo anterior, poderemos imaginar que a empresa concorrente consiga suportar por algum tempo, face a recursos obtidos, a situação de tomada de mercado de seu oponente.

Ela poderá, se disciplinada em curto tempo, manter o novo nível de atividade comercial.

Porém, se suas fontes de recursos não estiverem dispostas, quando externas, a renová-los, o volume atingido poderá ser impossível de manter, vindo a ocorrer problemas financeiros de difícil sustentação.

d) Excesso de Imobilização em Ativo Permanente

O grau de imobilização é uma característica do ramo de negócio, e imobilizar pressupõe estudos preliminares minuciosos.

As empresas comerciais nacionais são levadas à imobilização quando enfrentam divergências em suas locações com os locadores, e decidem pela aquisição de imóveis.

A empresa comercial necessita da manutenção do ponto, e quanto mais tempo se passar mais conhecida se tornará dos clientes, mais tradicional e mais fortalecida estará diante de seus consumidores.

As empresas industriais nacionais são levadas a maior imobilização quando seu parque de máquinas não pode ser removido facilmente ou porque uma remoção as deteriora, bem como muitas vezes por não haver construções disponíveis e adequadas à uma perfeita instalação, também no caso de imóveis.

Nos dois exemplos, espera-se que as imobilizações ocorram, se possível, com recursos próprios obtidos anteriormente pela lucratividade, ou por capitalização.

Quando não houver estas oportunidades, aguarda-se que os recursos sejam obtidos para reembolso a longo prazo.

Imaginar-se que uma empresa não tenha outra alternativa senão a de imobilizar pela compra de um imóvel, e desejar fazê-lo com recursos destinados ao ativo circulante, é prever um suicídio empresarial.

O excesso de imobilização, ou mesmo a imobilização necessária mas imprevista, se não acompanhada de resultados suficientes para o reembolso, é destino certo para o "overtrading".

e) Excesso de Pagamento de Juros

Pode ser tratado como ocorrência de qualquer das situações aqui tratadas.

Deficiência de controles financeiros, más previsões de fluxo de caixa, defasagem entre os prazos de recebimento e pagamento, excesso de compras por especulação de preços, podem provocar a busca de recursos aparentemente dispensáveis se a política financeira fosse melhor dimensionada.

Empréstimos provocam despesas financeiras, que, se excessivas, provocam redução na lucratividade ou até prejuízo ao final do exercício, ocasionando o cancelamento de novos investimentos projetados.

f) Distribuição Excessiva de Lucros

Os lucros servem para serem reinvestidos ou distribuídos.

Situação típica de problemas futuros, seria a projeção de uma determinada distribuição de lucros vir a ser acrescida simplesmente por um desejo dos sócios.

A aquisição de novos ativos que dependia daqueles recursos poderia vir a ser reduzida ou cancelada.

g) Excesso de Vendas a Receber

Localizados na conta Duplicatas a Receber ou Clientes, poderia ocorrer por diversas formas.

A mais comum é pela ampliação do prazo de vendas aos clientes, que se impõe pela vontade destes em algumas oportunidades, ou em outras pela única forma de manter um volume de vendas, ou até para incrementá-la.

Outra, é perceptível pela má política de cobrança, permissível pelo atraso de clientes ou por vender a quem não é merecedor de crédito.

O saldo da conta Duplicatas a Receber deve ser compatível com os recursos disponíveis para financiamento aos clientes. Todo valor excedente causará

distorções ao planejamento financeiro, e provocará falta de recursos para cumprir compromissos.

h) Excesso de Estocagem

Prática muito comum no tempo em que existia inflação galopante; a existência de um comprador manobrável e corrupto pode também provocá-la, assim como a falta de cuidados à manutenção de um giro homogêneo entre os componentes de um estoque poderá causá-la.

Além dessas causas gerais, poderíamos enumerar outras mais específicas, como no caso das empresas cujo negócio é moda, e havendo a possibilidade de os estoques não serem mais desejados pelo público consumidor.

- a) Casos ainda mais específicos ocorrem quando há falta de suprimento no mercado, fazendo com que as empresas se previnam contra a escassez, ao contrário do que se faz com a aplicação do "just in time".

4.9.1 Constatação de "Overtrading"

O "overtrading" poderá ser constatado se aplicarmos alguns índices de análise em determinados elementos das demonstrações financeiras, de forma contínua, no decorrer de constantes períodos de tempo.

O que se pretende na continuidade da comparação entre os diversos índices é a constatação de tendência ao "overtrading", eliminando-se as possíveis distorções que possam apresentar-se como meramente casuais, quando vistas isoladamente.

Apontamos a seguir os elementos patrimoniais e financeiros onde poderemos constatar a tendência de "overtrading":

a) Constatação no Ativo Circulante

- a.1)
$$\frac{\text{Estoques}}{\text{Ativo Circulante}}$$

Este índice aponta a relação dos estoques em comparação com o ativo circulante, ao qual denominamos: Participação dos Estoques no Ativo Circulante.

O resultado, além de adequado às operações normais da empresa, deverá apresentar relativa constância percentual. Se ocorrer uma elevação seqüencial deverá ser mantido sob vigilância, mesmo que tenha havido aumento nas vendas em idêntica proporcionalidade.

$$\text{a.2)} \quad \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Ativo Circulante}}$$

Este índice aponta a relação das vendas a prazo não recebidas em comparação com o ativo circulante, ao qual denominamos: Participação de Duplicatas a Receber no Ativo Circulante.

O resultado, se crescente e não homogêneo relativamente, poderá causar preocupações se não acompanhado de justificativa quanto ao crescimento das vendas.

$$\text{a .3)} \quad \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}}$$

Este índice aponta o percentual não quitado junto aos fornecedores dos próprios estoques, ao qual denominamos: Relação de Fornecedores com Estoques.

Quanto maior for, ou mais elevado for em relação ao período examinado, maior será o grau de comprometimento do ativo circulante.

Só seria justificável um incremento, se no decorrer dos períodos examinados houvesse um aumento nos prazos concedidos pelos fornecedores.

$$\text{a.4)} \quad \frac{\text{Empréstimos de Curto Prazo}}{\text{Ativo Circulante}}$$

Este índice aponta a parcela do ativo circulante financiada por recursos de terceiros, ao qual denominamos: Financiamento a Curto Prazo do Ativo Circulante.

É esperado numa empresa que os financiamentos de curto prazo como desconto de duplicatas e financiamentos para capital de giro se destinem exclusivamente a gerir momentâneas aplicações no ativo circulante.

Em havendo uma tendência crescente, a empresa reduzirá seus resultados líquidos, quando os custos financeiros não puderem ser repassados aos preços de venda.

$$\text{a.5)} \quad \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Ativo}}$$

Aponta a relação entre o ativo circulante e o total do ativo, ao qual denominamos: Participação do Ativo Circulante no Ativo Total.

Se ocorrer um crescente acréscimo na relação sem o respectivo aporte financeiro, a empresa terá problemas.

$$\text{a.6)} \quad \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Ativo Circulante}}$$

Aponta a relação entre as origens de recursos de terceiros a curto prazo, e as aplicações de recursos também a curto prazo, ao qual denominamos: Relação de Recursos a Curto Prazo.

Espera-se que o resultado seja inferior a 1, caso contrário a empresa não apresentará capital de giro próprio para a gerência de seus negócios.

Um resultado superior a 1 indicará a necessidade de capitalização destinada ao ativo circulante.

b) Constatação na Estrutura Patrimonial

$$\text{b.1)} \quad \frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo}}$$

Aponta a relação entre os investimentos permanentes e o ativo total, ao qual denominamos: Participação do Ativo Permanente no Ativo Total.

Deve haver compatibilidade com o setor em que a empresa atua, e qualquer acréscimo de período espera-se seja justificado por idêntico exame no Exigível a Longo Prazo, salvo casos em que o ativo circulante esteja devidamente aplicado para suportá-lo, sem prejuízo das atividades normais da empresa.

$$\text{b.2)} \quad \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Ativo}}$$

Aponta a distribuição dos recursos próprios no ativo total, ao qual denominamos: Participação do Patrimônio Líquido no Ativo Total.

Ocorrendo um resultado próximo a 1, significa a independência da empresa de recursos de terceiros.

Uma diminuição brusca e constante significará uma queda nessa participação, a qual sabemos será compensada por acréscimo em idênticas proporções pelo passivo exigível.

c) Constatação por Comparações

$$\text{c.1)} \quad \frac{\text{Acréscimo no Passivo Exigível}}{\text{Acréscimo nas Vendas}} \text{ Acréscimo no Passivo Exigível}$$

Aponta a relação demonstrando se as vendas foram ou não as causadoras do aumento na obtenção de recursos externos, ao qual denominamos: Evolução-Capitais de Terceiros/Vendas.

Se o acréscimo justificar-se através de uma única conta: fornecedores, e não for correspondido por aumento nas vendas, teremos uma tendência nítida ao "overtrading".

$$\text{c.2)} \quad \frac{\text{Acréscimo nos Estoques}}{\text{Acréscimos nas Vendas}}$$

Este índice tem nítida conotação com o anterior, pois pretende verificar se um excedente de estoques foi correspondido pela receita de vendas, ao qual denominamos: Evolução – Estoques/Vendas.

$$\text{c.3)} \frac{\text{Acréscimo em Duplicatas a Receber}}{\text{Acréscimo nas Vendas}}$$

Este índice pretende demonstrar se um maior volume em contas a receber tem respaldo por maior volume nas vendas, ao qual denominamos: Evolução – Duplicatas a Receber/Vendas.

Pode vir a demonstrar dilatação na concessão de prazo para pagamento aos clientes, ou também deficiência na cobrança.

d) Constatação no Capital de Giro

$$\text{d.1)} \frac{\text{Vendas}}{\text{Capital Circulante Líquido}}$$

Este índice aponta a correspondência entre o volume de vendas e o financiamento da receita, ao qual denominamos: Giro do Capital Circulante Líquido.

Como Capital Circulante Líquido, aqui aponta-se a diferença entre o Ativo e o Passivo Circulante.

É o índice provavelmente mais importante para a indicação da tendência ao "Overtrading", uma vez que o crescimento ao longo do tempo indicará que não está havendo a reciprocidade de recursos em comparação com o crescimento das vendas.

Acrescenta-se por cautela, que os analistas devem, quando da constatação da tendência ao "Overtrading", eliminar modificações provocadas por alterações puramente momentâneas.

No Brasil, nos últimos anos, verificou-se que as empresas tiveram bruscas alterações em sua estrutura patrimonial, provocadas por cinco choques econômicos.

Muitas empresas não suportaram aos choques econômicos, vindo a atingir rapidamente o "Overtrading".

Outras, após o choque, apresentavam-se com índices totalmente distorcidos que rapidamente voltaram ao normal.

O importante é uma análise também cuidadosa dos motivos, principalmente os externos, que venham a provocar alterações bruscas na estrutura patrimonial e seus reflexos, se duradouros ou suportáveis pela empresa que se examina.

4.9.2 Conseqüências do "Overtrading"

Normalmente as conseqüências do "Overtrading" são desastrosas, podendo levar as empresas à concordata e até à falência.

Ela se verifica através de uma série de constatações, tais como:

- a) deterioração na relação entre os fornecedores e seus credores, por envios de títulos a cartório, discussões a respeito do pagamento de juros, cortes no fornecimento de novos estoques, diminuição nos prazos de fornecimento, solicitação de garantias reais e pessoais;
- b) atrasos generalizados dos demais compromissos da empresa, cuja seqüência mais conhecida na prática é: retardar o pagamento dos impostos, solicitar parcelamento dos impostos, atrasar salários, encargos sociais, aluguéis, criando um clima de insegurança típico de empresa em apuro financeiro;
- c) quebra de consistência nos preços de venda, pela aprovação de faturamentos prejudiciais ou com prazos de pagamentos dilatados em excesso;
- d) paralisação dos investimentos permanentes, destinados à manutenção dos negócios da empresa, envelhecendo os equipamentos e deteriorando-se a própria aparência da organização;
- e) problemas na realização de compras aos preços anteriormente conseguidos, quer pela dificuldade financeira que chega ao conhecimento do mercado, quer pela diminuição das quantidades que permitam melhores negócios;

- f) deterioração no relacionamento administrativo dos componentes da organização, quer pela dispensa dos funcionários de maior salário, ou por desavenças incontidas entre a diretoria e/ou sócios da empresa.

4.9.3 Como eliminá-lo

Quanto mais cedo for percebido, o sintoma de "Overtrading" mais facilmente poderá ser corrigido.

Tardiamente, os administradores poucas chances terão para reequilibrar uma estrutura patrimonial deficiente, restando-lhes as vantagens de uma concordata, mesmo considerando-se o fato de que recentemente os passivos passaram a ser corrigidos.

Entretanto, se as condições o permitirem, algumas providências podem ser tomadas no sentido do aprimoramento da relação financeira suficiente à operação normal da empresa, tais como:

- a) capitalização com recursos próprios, de forma paulatina e constante, ou de uma única vez;
- b) recorrer aos credores bancários, no sentido de que as dívidas de curto prazo sejam remanejadas para longo prazo, a despeito dos custos financeiros que uma medida dessa natureza traz;
- c) parcelar junto às entidades governamentais, todos os impostos e taxas em atraso, apesar de que uma medida como essa também é acompanhada de elevados custos financeiros;
- d) diminuição do nível de atividade operacional da empresa, apesar de que essa medida dependendo da evolução do sintoma, pode tornar-se totalmente ineficaz se não acompanhada pela capitalização com recursos próprios para quitação do excesso de compromissos anteriormente assumidos;
- e) transformação em disponibilidades, de itens do ativo permanente, principalmente imóveis e terrenos, que não prejudique a normalidade dos negócios da empresa. Essa medida, se

providenciada ás pressas, poderá provocar uma realização não condizente com o valor das propriedades negociadas, fazendo com que se contabilize também algum prejuízo.

5 A ANÁLISE DE BALANÇOS E SEU APOIO

5.1 Objetivos

Neste capítulo, ficará evidenciado o apoio que a análise de balanço dará ao processo de concessão de crédito, mesmo a despeito das restrições que fazemos às publicações das demonstrações financeiras, que, não raras vezes se apresentam com dados incorretos e até mesmos falsos.

A prática demonstra que a Análise de Balanços contribui na percepção de problemas financeiros, má gestão empresarial, e que as empresas acostumadas a seu exercício têm se demonstrados mais seguras, evitando perdas com clientes até então tidos como excelentes.

No relacionamento negocial, é de fundamental importância o acompanhamento da saúde financeira do cliente tomador de crédito, para que se possa reduzir os riscos e prevenir de eventual assédio creditício, capaz de resultar em perdas.

Defendemos a Análise de Balanços como forma de acompanhamento dos clientes, como forma de se mapear seu perfil e comportamento com relação à solvência dos compromissos assumidos, apurando com maior aproximação da realidade o seu grau de liquidez e servindo de base para tendências futuras.

Importante considerar que a posição estática das demonstrações financeiras podem se alterar sensivelmente com o decorrer do tempo e provocar desvios na análise, o que requer do analista uma atenção redobrada para identificar os riscos que envolvem a operação.

Iudicibus (1980, p. 59-60), se posiciona de forma contundente quando afirma :

Sempre temos considerado que a análise financeira e de balanço é um dos aspectos mais difíceis e que exigem mais maturidade por parte do contador gerencial.

A análise financeira e de balanços deve ser entendida dentro de suas possibilidades e limitações. Por um lado, aponta mais problemas do que soluções; por outro lado, convenientemente manuseada pode transformar-se num poderoso "painel de

controle" da administração. A análise financeira traz em seu bojo as limitações da própria natureza essencialmente financeira de suas investigações e aplicações. Por isso é que não devemos "a priori" , depositar excessiva confiança nesta análise. Por outro lado, tratando, trabalhando e elaborando sobre demonstrativos financeiros sumarizados, incorpora e amplia todas as eventuais imperfeições dos relatórios financeiros.

A análise deve servir para o aprimoramento dos analistas de crédito, porquanto nelas é expressado o julgamento pessoal, requerendo cautela nos julgamentos dos aspectos subjetivos de interpretação, suas imperfeições e limitações, devendo recorrer a mais informações caso haja conflito de interpretação, amparando em dados mais atuais para que a aprovação do crédito ocorra de forma a menor exposição de risco.

Um analista despreparado poderá fazer com que concedamos crédito a quem não merece, provocando problemas para o credor por inadimplência, falência ou concordata do devedor.

A função do analista requer também muita perspicácia para que possa detectar dados forjados nos demonstrativos, normalmente utilizados em vista da cultura de sonegação existente, para que se possa concluir, transformando as análises em informações, se o cliente efetivamente é merecedor de crédito.

Neto (1982, p.175-176), após justificar os objetivos da Análise de Balanços para a concessão de créditos por bancos comerciais ordena e comenta sua validade, a qual estendemos aos aspectos ligados a fornecedores e clientes, objeto do nosso trabalho.

Assim sendo, é possível justificar a importância da Análise de Balanços dentro da seguinte ordem de idéias, tendo em vista o problema da concessão de crédito em um Banco Comercial:

- ♦ a concessão de crédito, em última análise, resume-se na expectativa por parte do credor, de que o devedor restitua, no prazo estipulado, o capital emprestado, mais a remuneração do mesmo;
- ♦ a decisão é essencialmente subjetiva, pois é impossível prever com exatidão, as futuras situações com que se deparará o devedor e de que maneira tais situações afetarão sua capacidade de cumprir com as obrigações assumidas junto ao credor. As situações aludidas podem ser de ordem interna – má administração, tecnologia obsoleta, inadequação de mão-de-obra, etc, ou de ordem externa – mercado, concorrência, conjuntura econômica – entre outras;

- ♦ em vista desses problemas de imprevisibilidade generalizada, resta como alternativa, a obtenção de informações sobre o desempenho passado do cliente e a implementação de análises que possam considerar aspectos, tais como: comparação do cliente com outros clientes de atividade econômica semelhante, ou seleção, a partir do processo de análise do cliente, das informações mais relevantes para a decisão em questão e a ponderação dessas informações segundo critérios de importância definidos.

Franco (1966, p.71), estabelecendo as propriedades científicas da Análise de Balanços, conclui:

A análise dever terminar nos elementos mais simples e irreduzíveis. A síntese deve começar por estes e subir até o composto total.

Vemos, portanto, que a análise e a síntese se completam. Uma não tem eficiência sem a outra. Se decomposmos um todo para conhecer suas partes, temos necessidade de reunir as partes para compará-las entre si e conhecer as suas relações recíprocas. Sem análise todo conhecimento é superficial e incompleto, e sem a síntese é destituído de clareza e da idéia de conjunto.

Há que se ter permanente preocupação com o reembolso do crédito ofertado pelo financiador para que a harmonia financeira esteja sempre presente entre as partes envolvidas no processo de crédito.

Uma vez sabendo que suas demonstrações financeiras serão dissecadas, o cliente irá buscar o aprimoramento da totalidade de seus negócios, imprimindo uma administração capaz de tranquilizar seus credores e manter sua situação financeira dentro dos melhores padrões existentes no mercado.

5.2 Índices

Índice é a relação entre duas grandezas, que expressa o resultado da divisão de valores que compõem o patrimônio, se considerarmos exclusivamente o objetivo deste trabalho.

É através de uma criteriosa seleção de índices que se faz Análise de Balanços, para concessão de crédito ou outra finalidade gerencial.

São de livre escolha e permitem certa liberdade de criação, já que de posse das informações trazidas pelas demonstrações financeiras poderemos

estabelecer tantas relações quantas considerarmos válidas para o processo de análise e decisão de crédito.

O importante será escolher a quantidade razoável que permita ser utilizada em determinada circunstância, e que possa indicar uma boa interpretação da situação da empresa que se deseja examinar.

A circunstância a ser considerada, prende-se aos motivos pelos quais estejamos analisando balanços: concessão de crédito, compra de uma empresa, gerenciamento de dados de uma empresa, fusão entre empresas, comportamento setorial de empresas, comportamento global de empresas, etc.

A quantidade de índices estará condicionada ao objetivo da própria análise dos balanços, podendo-se utilizar maior ou menor número dependendo da profundidade das relações que se queira extrair.

De forma ampla, serão explicitados a amplitude dos índices e seus grupamentos da seguinte forma:

QUADRO 5.1 – Amplitude e Agrupamento de Índices

Relação Indicando a Capacidade de Pagamento Extraímos do Balanço Patrimonial Permite avaliar a Situação Financeira
Relação Indicando a Composição das Dívidas Extraímos do Balanço Patrimonial Permite avaliar a Situação Financeira
Relação Indicando os Resultados Extraímos da Demonstração de Resultados Permite avaliar a Situação Econômica
Relação Indicando Giros e Rotações Extraímos do Balanço Patrimonial e Demonstrações de Resultados Permite Avaliar a Situação Financeira

Está sendo levado em consideração na escolha dos índices que julgamos mais apropriados ao desenvolvimento deste trabalho, os aspectos restritivos mediante os quais o conjunto e apenas o conjunto poderá oferecer condições razoáveis às nossas conclusões.

A posição estática das demonstrações financeiras, a sazonalidade típica de alguns empreendimentos, as condições mercadológicas e econômicas a que estão sujeitas as empresas serão, também, razões para que não se justifiquem os índices escolhidos como totalmente seguros e perfeitos.

Importante na análise dos índices, fazer comparações entre vários exercícios para se aquilatar a tendência apresentada, formando melhor juízo sobre a verdadeira situação da empresa, sempre levando também em consideração que a análise isolada de resultados não é uma medida prudente.

Para a finalidade de análise de crédito, serão analisados alguns índices, que representarão a situação financeira e a situação econômica da empresa, os quais deverão ser comparados com os divulgados como padrão SERASA e ainda confrontados com aqueles editados por especialistas como desejáveis sob o enfoque do ramo do negócio, ensejando as medianas setoriais.

Como situação financeira, entendemos as relações indicativas da capacidade de pagamento que as empresas apresentam em relação a seus credores, posicionando-os pela segurança ou não em receber seus créditos.

Como situação econômica, entendemos as relações indicativas dos reflexos patrimoniais do resultado obtido durante o tempo, posicionando os mesmos credores quanto à segurança de a empresa obter recursos próprios pela sua atividade empresarial.

a) Situação Financeira

a.1) Estrutura de Capital

Participação de Capitais de Terceiros

$$\frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}} \cdot 100$$

Objetivo: Indicar quanto a empresa recorreu em capitais de terceiros, para cada unidade de capital próprio. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto menor, melhor para a segurança do credor.

Composição do Endividamento

$$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais de Terceiros}} \cdot 100$$

Objetivo: Indicar a relação entre os compromissos com terceiros a curto prazo e a somatória destes com os de longo prazo. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto menor, melhor para a segurança do credor, pois dado o imediatismo típico das relações entre fornecedor/cliente, o credor sentir-se-á não ameaçado se as dívidas tiverem vencimentos mais distantes do momento da venda.

Imobilização do Patrimônio Líquido

$$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \cdot 100$$

Objetivo: Indicar a relação entre os capitais próprios e sua aplicação em ativos cuja intenção não seja a de convertê-los em dinheiro para o giro do negócio. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto menor, melhor para a segurança do credor, uma vez que um fornecedor não estará interessado nas imobilizações de seu cliente, a não ser para obtenção de garantias; mas, sim no fato de os capitais próprios estarem distribuídos no ativo circulante.

Imobilização dos Recursos não Correntes

$$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível Longo Prazo}} \cdot 100$$

Objetivo : Indicar a relação entre os recursos próprios e os de longo prazo, com as destinações a investimentos permanentes do ativo. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto menor, melhor

para a segurança do credor, por razões semelhantes ao índice apresentado anteriormente.

a.2) Liquidez

Liquidez Geral

$$\frac{\text{Ativo circulante} + \text{Realizável Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível Longo Prazo}}$$

Objetivo: Indicar a relação ampla da capacidade de a empresa pagar todos os seus compromissos, sem ter que lançar mão dos valores representativos do seu ativo permanente. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto maior, melhor para a segurança do credor.

Liquidez Corrente

$$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Objetivo: Indicar a relação entre o ativo conversível em dinheiro a curto prazo, e a totalidade de obrigações também de curto prazo, demonstrando a capacidade de pagamento das dívidas vencíveis no exercício seguinte ao do balanço. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto maior, melhor para a segurança do credor.

Liquidez Seca

$$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Objetivo: Indica a relação entre os valores de conversibilidade do ativo circulante mais rápida, e todos os compromissos existentes no passivo circulante, ou a curto prazo. É um índice bastante exigente, e seu resultado para

efeito de concessão de crédito será considerado quanto maior, melhor para a segurança do credor.

a.3) Prazos Médios

Prazo Médio de Renovação de Estoques

$$360 \cdot \frac{\text{Estoques}}{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}}$$

Objetivo: Indica o número de dias que decorreram entre a compra da mercadoria e sua venda, no caso de comércio, e no caso de indústria a matéria prima. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto menor, melhor para segurança do credor, uma vez que uma maior rotação indicará possibilidade de maiores disponibilidades.

Prazo Médio de Recebimento das Vendas

$$360 \cdot \frac{\text{Duplicatas a Receber}}{\text{Vendas}}$$

Objetivo: Indica o número de dias que decorrem, em média, entre a efetivação da venda e o recebimento do valor correspondente. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto menor, melhor para a segurança do credor, uma vez que os dados indicarão a velocidade com que a empresa renova suas disponibilidades.

Prazo Médio de Pagamento de Compras

$$360 \cdot \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}}$$

Objetivo: Indica o número de dias que decorrem, em média, entre a compra e seu efetivo pagamento aos fornecedores. Seu resultado para efeito de

concessão de crédito será considerado quanto menor, melhor para a segurança do credor, pois ultrapassando-se o padrão poderemos interpretá-lo como se a empresa estivesse pagando seus compromissos com impontualidade, a não ser que tenha privilégio de maior prazo junto aos seus fornecedores.

a) Situação Econômica

a.1) Rentabilidade

Giro do Ativo

$$\frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Médio}}$$

Objetivo: Indica o potencial de venda em relação aos investimentos que destinou ao ativo total, ou quantas unidades monetárias consegue vender em relação ao total do ativo. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto maior, melhor, para a segurança do credor.

Margem Líquida

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}} \cdot 100$$

Objetivo: Indicar o percentual de lucratividade final, em relação às vendas totais. Seu resultado para efeito de concessão de crédito será considerado quanto maior, melhor para a segurança do credor, apesar de reconhecermos o percentual como irrelevante muitas vezes em comparação com o montante monetário que determinada lucratividade poderá proporcionar.

Rentabilidade do Ativo

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Médio}} \cdot 100$$

Objetivo: Indica a lucratividade em relação às aplicações que destinou ao ativo médio total, ou qual o percentual que essa relação expressa. Seu resultado, para efeito de concessão de crédito será considerado quanto maior, melhor para a segurança do credor.

Rentabilidade do Patrimônio Líquido

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} \cdot 100$$

Objetivo: Indica a lucratividade em relação aos capitais próprios, posicionando esses capitais diante de investimentos alternativos. Seu resultado para efeito de concessão de crédito, será considerado quanto maior, melhor para a segurança do credor.

Como foi constatado, o elenco de índices escolhido pode retratar a performance da empresa escolhida para análise, pelos diversos enfoques que eles trazem à luz.

Enfatizamos a necessidade de se comparar aos padrões Serasa e Medianas Setoriais, para que fique claro como reagem as empresas concorrentes ou do mesmo ramo de atividade, muito embora não se possa concluir que uma empresa abaixo do padrão possa vir a causar problemas a seus fornecedores.

b) Conclusões

Pode-se concluir alguns aspectos com referência à concessão de crédito que nos informam os índices:

- a avaliação da necessidade de financiamento para o giro do negócio pode ser percebida pelos índices: prazo médio de

renovação de estoques e prazo médio de recebimento das vendas;

- essa necessidade, a princípio, é atendida pelos fornecedores, e se os créditos não forem suficientes a alternativa mais adequada é complementá-la com recursos próprios. Financiamento bancário de curto prazo, trará acréscimo nas despesas financeiras, e requer alavancagem adequada para que não haja queda na lucratividade;
- os índices de liquidez corrente e geral abaixo de 1 indicam aperto financeiro ou insuficiência de recurso para pagamento dos compromissos existentes.
- se o prazo médio de renovação de estoques for elevado, indicando estoques de difícil comercialização ou de elevado volume, teremos a ocorrência de possíveis problemas financeiros, uma vez que os compromissos são pré-determinados e independentes do giro;
- a rentabilidade é o melhor indicador para a estabilidade dos negócios. O prejuízo, mesmo que eventual traz diminuição dos capitais próprios, e consequências danosas ao equilíbrio que os fornecedores esperam de seus clientes;
- a comparação de três exercícios sociais é o ideal, visto que mostra a regularidade da empresa. É tolerável uma seqüência de índices abaixo do padrão, mas altamente perigoso sua constatação de queda ano a ano;
- quando examinamos três exercícios sociais, precisamos atentar aos aspectos econômicos que estiveram influenciando as empresas naquelas oportunidades. Houveram períodos no Brasil que medidas governamentais alteraram substancialmente a performance das empresas;
- os índices de rentabilidade possibilitam verificar se o resultado deixa margem suficiente para a manutenção e desenvolvimento do giro dos negócios, bem como determinam a capacidade de liquidação de compromissos a longo prazo.

5.3 Avaliação de Empresas

Avaliar uma empresa, para efeito de concessão de crédito, é demonstrar através do que nos fornece a análise de balanços a capacidade do cliente cumprir junto a seu fornecedor, o compromisso que irá assumir.

As características básicas dos processos de avaliação são as mesmas dos métodos utilizados para controles gerenciais, variando na profundidade das observações, e principalmente dispensando os reais motivos pelos quais uma empresa obteve ou não sucesso no período examinado.

Ao analista de crédito interessará, basicamente, como já foi dito anteriormente neste trabalho, a segurança apresentada pelos dados contábeis e pelas conclusões extraídas dessas informações.

A seguir, será demonstrado os métodos de avaliação mais utilizados no mercado:

5.3.1 Análise vertical

Possibilita estabelecer as proporções entre cada elemento em análise e seu todo, tratando-se de uma medida percentual que permite a comparação entre demonstrações contábeis da mesma empresa ou de empresas diferentes, reduzindo os valores em moeda de magnitudes diversas a uma medida única.

Poderá ser visualizado se a empresa vem reduzindo os estoques por diminuição no seu prazo médio de rotação (giro) , ou por diminuição das compras;

Se a empresa vem reduzindo suas aplicações em vendas a prazo por redução nos prazos concedidos aos clientes, ou pela melhoria na liquidez de seus recebíveis;

O comportamento do Imobilizado;

Se a participação dos fornecedores no passivo total nos três últimos exercícios vem se mantendo com certa regularidade, regularidade essa que permite avaliar o prazo de pagamento e a pontualidade nos compromissos assumidos;

Se o Patrimônio Líquido vem se elevando no decorrer do tempo por resultados positivos (lucratividade) ou por aumento de capital próprio.

O comportamento do Custo das Vendas, das Despesas Operacionais e o Lucro Líquido.

Vantagens da Análise Vertical

- comparações que permitem constatar a política de aplicações de recursos da empresa;
- reflexos entre a obtenção e as aplicações dos recursos;
- direcionamento que os recursos tomaram no decorrer do tempo.

Desvantagens da Análise Vertical

- se a empresa apresentar relações conturbadas de análise, é incapaz de sozinha, permitir uma aprovação de crédito;
- suas informações, muitas vezes, não são claras, permitindo por demais suposições.

5.3.2 Análise horizontal

A análise horizontal é o método que possibilita estabelecer as proporções entre cada elemento em análise de um exercício social, e o mesmo elemento em outros exercícios, através de evolução percentual que permite a comparação por tendências positivas ou negativas.

Permite a verificação das variações havidas nos períodos examinados em valores absolutos, para constatar a tendência de evolução nos negócios.

Vantagens da Análise Horizontal

- demonstra evoluções e possibilita admitir-se tendências;

- é contrastante e também comprovada das informações obtidas pela análise vertical, ao mesmo tempo;
- é complementar à análise vertical.

Desvantagens da Análise Horizontal

- se os exercícios sociais não estiverem corrigidos ou apresentados em moeda constante, são extremamente difíceis as comparações e esta se torna praticamente inválida;
- suas informações, muitas vezes, não são claras, permitindo por demais suposições.

5.3.3 Método Topa

Letícia Elvira Topa, Doutora em Ciências Econômicas apresentou em seu livro *La Gestión de Créditos*, um modelo de quantificação de riscos.

Embora seu trabalho tenha se desenvolvido para atender a análise de crédito nas instituições financeiras, foi constatada a eficácia de sua aplicação também em empresas industriais, comerciais e prestadoras de serviços.

Avalia-se, principalmente:

- Atividade – objetivo social;
- Experiência em pagamentos – informações obtidas no mercado, se é positiva ou negativa;
- Caráter;
- Conceito na praça;
- Experiência anterior;
- Seguros – se há cobertura, determinar se suficientes ou não.

Fatores Complementares	Valor Relativo
• 01 - Situação Financeira	6
• 02 - Situação Econômica	8
• 03 - Capital + Colateral	10
• 04 - Confiabilidade dos Dados Contábeis	3

• 05 - Grupo Econômico	4
• 06 - Capacidade de Direção	4
• 07 - Conceito na Praça	5
• 08 - Condições Ramo/Risco Negócio	6
• 09 - Organização e Controles	4
• 10 - Antigüidade no Ramo	4
TOTAL DE PONTOS	54

Baseia-se no preenchimento de dados contábeis e não contábeis, por ponderações e pontuações finais, cuja pontuação máxima a ser obtida seria 540 pontos, e que obedecem à seguinte recomendação:

- entre 300 e 540 pontos, decidir pela aprovação sem restrições;
- entre 200 e 300 pontos, proceder a análise mais minuciosa através de instância hierárquica superior;
- inferior a 200, decidir pela não aprovação do crédito.

Existe uma dificuldade em relação ao Método de Topa, que é no tocante ao fator complementar Organização e Controles: ao atribuir-se os pontos há que se ter pleno domínio do assunto, e além de certa profundidade de análise no momento da determinação do referido valor.

É uma tarefa típica de especialista, que não se decidiria em apenas alguns contatos. Entretanto, um profissional experiente poderia, a partir de alguns dados concretos obtidos no relacionamento diário com o cliente, decidir por uma atribuição de pontos moderada, o que é mais recomendável em crédito.

5.3.4 Método Myer

John Nicholas Myer em seu livro *Análise das Demonstrações Financeiras*, no capítulo 16, apresenta o "Método da Velocidade para Analisar a Capacidade de Salvar Débitos."

Textualmente, esclarece:

O método do índice de liquidez para analisar a capacidade de saldar débitos funciona sobre a base de liquidação; sua meta é determinar se uma empresa poderia pagar seus débitos se tivesse que entrar em liquidação.

Muitos analistas acham que não se pode aplicar esse ponto de vista satisfatoriamente a uma empresa em funcionamento.

Achamos possível aplicar satisfatoriamente o método Myer às análises de crédito, pois as informações necessárias seriam obtidas dos clientes, evidentemente a partir daqueles em que previamente já se teria alguma confiança.

Funcionaria como um método alternativo para a análise de concessão de crédito, talvez no momento de desempate de qualquer dúvida maior obtida na análise das demonstrações contábeis, ou por informações contraditórias obtidas no mercado em que o cliente atua.

5.3.5 Método Matarazzo

Dante Carmine Matarazzo criou em seu livro Análise Financeira de Balanços - Abordagem Básica, um modelo de avaliação de empresas baseado na atribuição de pesos aos índices escolhidos e mesmo ao grupo de índices, traduzindo ao final o resultado através de notas que vão de 0 a 10.

O autor restringe o modelo, dado sua forma padronizada, recomendando que para uso gerencial e créditos a longo prazo seja complementado com outros tipos de enfoques dentro da análise de balanços.

Constituído por várias etapas, o método se desenvolve da seguinte forma:

- 1ª Etapa** – escolha de índices representativos para a abordagem que se deseja atingir, agrupando-os de acordo com sua natureza;
- 2ª Etapa** – escolha de uma tabela de índices-padrão, para efeito de comparação, e no caso a melhor e única tabela disponível é a fornecida pelo Serasa;
- 3ª Etapa** – localização do resultado de cada índice em relação à tabela do Serasa, por aproximação ou por proximidade;
- 4ª Etapa** – como a tabela da Serasa estabelece resultados obtidos do 1º ao 9º decil, pela característica de cada grupo de índices faz-se a avaliação por atribuição de notas por um

critério crescente ou decrescente, conforme o caso: atribue-se de zero a dez ou de dez a zero. Assim, por exemplo, se um índice dever ser entendido como quanto menor, melhor e apresenta-se num intervalo de 30% a 200%, sendo que 30% é o espaço destinado ao 1º decil e 200% ao 9º decil, declinaremos aos 30% a nota máxima; e aos 200% a nota mínima. Se o exemplo fosse o contrário, ou seja, quanto maior, melhor, o entendimento seria exatamente o inverso;

5ª Etapa – à seqüência de notas segue-se a somatória por grupo de índices, após a multiplicação de cada nota por um peso cuja ponderação foi estatisticamente estudada pelo autor. O peso de cada índice é explicado pela relatividade de cada índice em relação aos demais e pela importância de seu resultado para a análise de balanços. Uma vez obtida a nota por grupo, ponderam-se também os grupos ou categorias de índices, chegando-se à Nota Global da Empresa;

6ª Etapa – Conceitua-se a nota global, através do seguinte critério de escala, descrito na tabela adiante:

0 a 1	péssimo
1 a 2	deficiente
2 a 3	fraco
3 a 4	razoável
4 a 6	satisfatório
6 a 8	bom
8 a 10	ótimo

Em se tratando de concessão de crédito, há que se estar atento às categorias de índice que se constituem nas verdadeiras causas de uma situação

equilibrada de liquidez, na seguinte ordem: Estrutura de Capitais, Rentabilidade e Liquidez.

5.4 Previsão de Falências

O fracasso empresarial é a maior preocupação quando da concessão de crédito. A sustentação deste trabalho pressupõe a empresa devedora em pleno movimento, e para tanto, a expectativa é a de que continue tomando recursos de seus fornecedores.

Entretanto, muitas empresas recorrem aos benefícios da concordata, ou vão diretamente para a falência.

Um crédito concedido poderá sofrer restrições futuras se o devedor não vier a saldá-lo nos prazos concedidos, porém, considerá-lo totalmente incobrável pode ser um fator de bastante relevância nos ativos da empresa credora.

O Brasil, através da legislação do imposto de renda, permite a utilização do mecanismo Provisão para Devedores Duvidosos, que se processa via de regra, pela contabilização de um percentual máximo de 3% sobre as Duplicatas a Receber existentes no balanço, lançado diretamente na rubrica de despesas operacionais.

O risco de conceder crédito não poderá estar atrelado à possibilidade de sua parcial recuperação pela contabilização de uma despesa não desembolsável. O que se deseja realmente é recebê-lo.

Serão vistos adiante alguns estudos que foram desenvolvidos no sentido de percepção dos sinais de falência de um futuro devedor, permitindo ao analista de crédito ter razoável segurança em não conceder fornecimentos que não tenham condições de recebimento futuro.

A experiência mostra que um processo de falência invariavelmente caminha para uma liquidação que não deixa grandes possibilidades de recuperação

aos fornecedores, que na maioria das vezes nada chegam a receber ao final da apuração.

5.4.1 Trabalho de Beaver

Os estudos de William H. Beaver compreenderam amostras de 79 empresas relativamente grandes e que vieram a falir durante o período de 1954 a 1964.

Para cada empresa falida, escolheu outra que conseguiu sobreviver, dentro do mesmo ramo de atividades e aproximadamente do mesmo porte, tendo trabalhado com os mesmos exercícios sociais.

As amostras foram utilizadas para avaliar a capacidade de previsão de trinta índices financeiros, e os valores médios dos índices das duas amostras foram comparados durante cinco anos anteriores à falência.

Além da comparação de valores médios, Beaver testou as amostras usando uma forma de análise discriminante, e posteriormente, examinou os dados com o auxílio de índices de verossimilhança. Embora nem todos os índices financeiros examinados tenham previsto a falência com a mesma precisão, Beaver investigou a capacidade de prever falência a partir também, das variações de preços de mercado de ações.

5.4.2 Trabalho de Altman

Os estudos de Edward I. Altman compreenderam uma amostra de 36 empresas que faliram no período de 1946 a 1965, iniciando com 22 índices financeiros, acabou por selecionar cinco que melhor previam falência, a seu ver.

Os índices foram usados para discriminar entre empresas falidas e não falidas, trabalhando com dados de um a cinco anos anteriores à falência.

A precisão dos dados caiu com o número de anos, mas foi capaz de prever muito bem a falência, até dois anos antes de vir a ocorrer.

Altman nos legou, em conjunto com professores da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, um trabalho adaptado à realidade brasileira, através da publicação na Revista de Administração de Empresas em janeiro e março de 1979, denominado "Previsão de Problemas Financeiros em Empresas".

Seus modelos, com as adaptações nacionais, levam em consideração as seguintes fórmulas:

$$Z1 = -1,44 + 4,03 x2 + 2,25 x3 + 0,14 x4 + 0,42 x5$$

$$Z2 = -1,84 - 0,51 x1 + 6,32 x3 + 0,71 x4 + 0,52 x5$$

Z1 e Z2 são a somatória dos pontos obtidos.

$x1 = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
$x2 = \frac{\text{Reservas e Lucros Suspensos}}{\text{Ativo Total}}$
$x3 = \frac{\text{Lucro antes dos Juros e Impostos}}{\text{Ativo Total}}$
$x4 = \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Exigível Total}}$
$x5 = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Total}}$

O ponto crítico para ambos os modelos é zero.

5.4.3 Trabalho de Elizabetsky

Os estudos de Roberto Elizabetsky estão em trabalho que apresentou à Escola Politécnica da USP em 1976, ao qual denominou "Um Modelo Matemático para Decisão de Crédito no Banco Comercial".

Elizabetsky escolheu um total de 373 empresas, separando 99 com problemas e 274 sem problemas dentro do ramo de confecções.

A partir de um conjunto de 60 índices, culminou por reduzi-los a apenas 38, que aplicados a 54 empresas levaram-no a propor a seguinte fórmula para prever falências:

$$Z = 1,93 x32 - 0,20 x33 + 1,02 x35 + 1,33 x36 - 1,12 x37$$

Z é a somatória dos pontos obtidos.

$x32 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$
$x33 = \frac{\text{Disponível}}{\text{Ativo Permanente}}$
$x35 = \frac{\text{Contas a Receber}}{\text{Ativo Total}}$
$x36 = \frac{\text{Estoques}}{\text{Ativo Total}}$
$x37 = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Ativo Total}}$

O ponto crítico para o modelo é 05.

5.4.4 Trabalho de Matias

Os estudos de Alberto Borges Matias foram desenvolvidos no trabalho que apresentou no curso de Administração de Empresas para sua formação na USP, ao qual denominou "Contribuição às Técnicas de Análise Financeira; Um Modelo de Concessão de Crédito", em 1978.

A fórmula que apresentou foi a seguinte:

$$Z = 23,792 x1 - 8,260 x2 - 8,868 x3 - 0,764 x4 - 0,535 x5 + 9,912 x6$$

Z é a somatória dos pontos obtidos.

$x_1 = \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Ativo Total}}$
$x_2 = \frac{\text{Financiamentos e Empréstimos}}{\text{Ativo Circulante}}$
$x_3 = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Ativo Total}}$
$x_4 = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
$x_5 = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Lucro Bruto}}$
$x_6 = \frac{\text{Disponível}}{\text{Ativo Total}}$

O ponto crítico para o modelo é zero.

5.4.5 Trabalho de Pereira

José Pereira da Silva desenvolveu seus modelos e os apresentou no livro *Análise e Decisão de Crédito*, obra já citada neste trabalho.

Pereira separou os modelos entre empresas industriais e comerciais, e em cada um dos ramos de atividade consagrou duas fórmulas: uma que prevê a falência para o próximo exercício social, e outra que sinaliza os próximos dois exercícios sociais.

Para efeito de nosso estudo, serão citadas apenas as opções que determinam os sinais ao próximo exercício social, dada a característica de segurança que ao crédito defendemos.

a) Modelo para Empresa Industrial

$$Z1i = 0,722 - 5,124 E23 + 11,016 L19 - 0,342 L21 - 0,048 L26 + 8,605 R13 - 0,004 R29$$

Z1i é a somatória dos pontos obtidos.

$E23 = \frac{\text{Duplicatas Descontadas}}{\text{Duplicatas a Receber}}$
$L19 = \frac{\text{Estoques}}{\text{Vendas - Lucro Bruto}}$
$L21 = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Vendas}}$
$L26 = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Vendas - Lucro Bruto}}$
$R13 = \frac{\text{Lucro Operacional + Despesas Financeiras}}{\text{Ativo Total Médio - Investimento Médio}}$
$R29 = \frac{\text{Passivo Circulante + Exigível Longo Prazo}}{\text{Lucro Líquido + 0,01 (Imobilizado Médio + Cor. Monet.)}}$

b) Modelo para Empresa Comercial

$$Z1c = -1,327 + 7,561 E5 + 8,201 E11 - 8,546 L17 + 4,218 R13 + 1,982 R23 + 0,091 R28$$

Z1c é a somatória dos pontos obtidos.

$E5 = \frac{\text{Reservas + Lucros Suspensos}}{\text{Ativo Total}}$
$E11 = \frac{\text{Disponível}}{\text{Ativo Total}}$
$L17 = \frac{\text{A. Circ. - Disponível - Disponível - P.Circ.+ Financ.+Dp.Desc.}}{\text{Vendas}}$
$R13 = \frac{\text{Lucro Operacional + Despesas Financeiras}}{\text{Ativo Total Médio - Investimento Médio}}$
$R23 = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Lucro Bruto}}$
$R28 = \frac{\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circulante + Exigível Longo Prazo}} \times \frac{\text{Lucro Bruto} \times 100}{\text{Vendas}}}{\text{PMRE + PMRV - PMPC}}$

onde:

PMRE = Prazo Médio de Rotação de Estoques

PMRV = Prazo Médio de Recebimento de Vendas

PMPC = Prazo Médio de Pagamento de Compras

O ponto crítico para ambos os modelos é zero.

5.4.6 Trabalho de Kanitz

Stephen Charles Kanitz, primeiro na Tese apresentada à Faculdade de Economia e Administração da USP, para obtenção do título de Livre Docente em 1976, denominada "Indicadores Contábeis e Financeiros de Previsão de Insolvência: A Experiência da Pequena e Média Empresa Brasileira", e posteriormente em 1978 em seu livro "Como Prever Falências", legou-nos preciosos ensinamentos para a previsão de falências.

Embora reconheça as dificuldades a um modelo perfeitamente perfeito, Kanitz desenvolveu uma fórmula que julgamos bastante eficiente, à qual denominou de Termômetro de Insolvência:

$$FI = 0,05 x1 + 1,65 x2 + 3,55 x3 - 1,06 x4 - 0,33 x5$$

FI é a somatória dos pontos obtidos.

$x1 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
$x2 = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável L.Prazo}}{\text{Exigível Total}}$
$x3 = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$
$x4 = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$

$$x5 = \frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

O ponto crítico do modelo indica:

Se FI estiver entre	a empresa
0 e 7	é solvente
0 e -3	estará indefinida
-3 e -7	estará insolvente

A seguir serão numeradas algumas vantagens e desvantagens das aplicações dos modelos para previsão de falências segundo nossa concepção.

Vantagens

- colaboram na difícil tarefa de concessão de crédito;
- apresentam indicadores, se analisarmos também alguns exercícios passados, de tendência à falência;
- auxiliam na decisão de solicitarmos garantias pessoais;
- os modelos existentes foram testados estatisticamente;
- são de rápida aplicação prática.

Desvantagens

- os pesos aplicados aos modelos poderão variar de acordo com fatores econômicos existentes no país;
- têm margem de erro, e portanto podem indicar uma falência que não venha a ocorrer;
- as empresas sofrem modificações com o decorrer do tempo também para pior, e a posição estática que os modelos utilizam não conseguem prever anomalias peculiares;
- não devem ser utilizados como modelos únicos para concessão de crédito;
- não têm abrangência regional num país como o nosso;

- foram criados em épocas de inflação pequena, e posteriormente não foram submetidos a correções quando a inflação atingiu altos patamares;
- foram elaborados com base em dados mutáveis ao longo do tempo, e não foram objeto de revalidação por parte de seus autores, após tantos planos econômicos e tantas alterações na realidade econômica do país.

6 MODELO PROPOSTO E APLICAÇÃO

O analista de crédito percorre pelo sistema convencional de informações comerciais e pela análise de balanços, um caminho árduo de buscar a segurança que lhe indique, ou não, a certeza de, uma vez concedido o crédito, não vir a empresa ou instituição a ter problemas futuros com o cliente.

As informações comerciais pelo sistema convencional nos propõem parâmetros de riscos muito elásticos, em virtude da potencialidade diversa dos fornecedores e bancos.

A fidelidade dos números apresentados nas demonstrações contábeis é uma constante preocupação por ocasião das análises de balanços, evidenciando-se que, se os números não forem fiéis, qualquer análise será distorcida, podendo nos levar a difíceis conclusões, muitas vezes até totalmente diferentes da realidade, para melhor ou para pior.

O que será buscado demonstrar é que, para empresas com balanços diferenciados ou manipulados, é possível limitar-lhes o crédito, quando merecido, bastando apenas que tenhamos à disposição, pelo menos realisticamente algumas informações extraídas da contabilidade.

Pretende-se com isso, apresentar um limitador capaz de provocar melhor equilíbrio no ciclo operacional das empresas, e não aquele de investimentos em ativos fixos típicos de projetos de implantação ou ampliação de negócios.

Deseja-se também eliminar atritos existentes entre os setores creditícios e comerciais, quando na maioria das vezes os clientes encaminham compras superiores à sua capacidade de endividamento, auxiliando na melhoria da qualidade das decisões.

O modelo proposto apresenta a seguinte formulação:

$$LC = \{[(0,10 \times PL) + (0,05 \times EST) + (0,08 \times DR) + (0,02 \times DISP) - (0,10 \times FORN) + (0,02 \times SAL) + (0,10 \times EBCP) + (0,03 \times OC)]\}$$

À primeira somatória de informações denominou-se de **Fontes Positivas de Crédito**, e os significados de abreviação são os seguintes:

Abreviação	Significado
PL	Patrimônio Líquido
EST	Estoques
DR	Duplicatas a Receber
DISP	Disponibilidades

À segunda somatória de informações denominou-se de Fontes Negativas de Crédito, e os significados de abreviação são os seguintes:

Abreviação	Significado
FORN	Fornecedores
SAL	Salários, Contribuições e Tributos
EBCP	Empréstimos Bancários a Curto Prazo
OC	Outras Contas a Pagar

As informações obtidas são extraídas do Ativo Circulante e Passivo Circulante, à exceção do Patrimônio Líquido.

Baseados na situação objeto da formulação do modelo, serão posicionadas duas empresas, sem condições momentâneas de capitalização através de seus acionistas, e que se dirigem a seus fornecedores, desejosas de que os recursos pretendidos venham a suprir suas necessidades pela compra de matérias primas ou mercadorias.

O questionamento inicial será responder se as empresas merecem ou não, o crédito.

Aplicando o Modelo de Indicação do Limite de Crédito proposto aos dados da empresa, chegar-se-á ao seguinte resultado:

Empresa A

0,10 x PL =	-97.515	
0,05 x EST =	9.620	
0,08 x DR =	9.870	
0,02 x DISP=	<u>225</u>	-77.800
0,10 x FORN =	3.730	
0,02 x SAL =	1.286	
0,10 x EBCP =	5.933	
0,03 x OC =	<u>714</u>	<u>11.663</u>
Limite de Crédito Negativo		-89.463

Conclui-se pelo resultado negativo, que a empresa não se apresenta em condições de receber qualquer crédito.

Empresa B

0,10 x PL =	10.888	
0,05 x EST =	3.495	
0,08 x DR =	4.591	
0,02 x DISP=	<u>230</u>	19.204
0,10 x FORN =	8.260	
0,02 x SAL =	160	
0,10 x EBCP =	-	
0,03 x OC =	<u>88</u>	<u>8.508</u>

Limite de Crédito Positivo	10.696
----------------------------	--------

Conclui-se pelo resultado positivo, que a empresa poderá obter crédito até a base exposta de 10.696.

6.1.1 Variáveis

a) Dependente: O Limite de Crédito

Através da formulação da hipótese, é o limite de crédito que sofrerá influências e alterações, com base nos dados que forem utilizados.

Uma vez descobertos, a variável dependente terá mutações próprias em seus resultados, como consequência do que for indicado. Assim, o Limite de Crédito estará dependente das alterações propostas.

b) Independente: O Acréscimo das Fontes Positivas de Crédito

O que se propõe na hipótese é que o limite de crédito terá modificações para mais, quando a empresa tiver acrescidos:

- o patrimônio líquido, por aumento de capital ou incremento nos lucros;
- os estoques, por aumento na aplicação de recursos na conta;
- as duplicatas a receber, por acréscimo nas vendas a prazo, ou dilatação nas condições de venda;
- o disponível, por aplicações a curto prazo de forma constante como forma de proteger a moeda.

c) Independente: A Diminuição das Fontes Positivas de Crédito

O que se propõe na hipótese, é que o limite de crédito terá modificações para menos, quando a empresa tiver diminuídos:

- patrimônio líquido, por retirada de sócios ou acionistas, ou existência de prejuízos;
- os estoques, por diminuição na aplicação de recursos na conta;
- as duplicatas a receber, por decréscimo nas vendas a prazo, ou diminuição nas condições e prazos de venda;
- disponível, pela aplicação de recursos em ativos permanentes.

d) Independente: O Acréscimo das Fontes Negativas de Crédito

O que se propõe na hipótese, é que o limite de crédito terá modificações para menos, quando a empresa tiver acrescidos:

- os fornecedores, por aumento nos prazos das compras ou por atrasos em seus pagamentos;
- os salários, contribuições e tributos, por aumento nas despesas com pessoal e seus encargos sociais, e tributos recolhidos com atraso ou maior elasticidade;
- os empréstimos bancários a curto prazo, por aumento na obtenção de recursos em instituições financeiras;
- as outras contas a pagar, por acréscimo de compromissos diversos.

e) Independente: A Diminuição das Fontes Negativas de Crédito

O que se propõe na hipótese é que o limite de crédito terá modificações para mais, quando a empresa tiver diminuído:

- os fornecedores, por diminuição nas compras a prazo, ou redução nas condições de pagamento;
- os salários, contribuições e tributos, por redução nas despesas com pessoal e encargos sociais, e tributos recolhidos pontualmente ou até reduzidos em suas alíquotas;
- os empréstimos bancários a curto prazo, por diminuição na obtenção de recursos em instituições financeiras;
- as outras contas a pagar, por redução de outros compromissos.

6.1.2 Simulação metodológica

O modelo de indicação do limite de crédito indicou as seguintes posições:

Empresa A	LC negativo	-89.463
Empresa B	LC positivo	10.696

Supondo-se que as empresas tenham alterações gerenciais profundas, que lhes modifique totalmente as condições verificadas no balanço patrimonial escolhido por base para análise:

Empresa A – que o exigível a longo prazo, no valor de 1.429.775 seja totalmente capitalizado pelos acionistas credores. O patrimônio líquido passaria a ser então, positivo, com saldo de 454.624.

Empresa B – que a necessidade de capital de giro no valor de 48.472, seja atendida pela obtenção de recursos financeiros em instituições bancárias, e que esses recursos sejam inadequadamente aplicados em imobilizações.

As empresas passariam a ter, então, os seguintes limites de crédito, sensivelmente alterados:

Modelo	Empresa A		Empresa B	
0,10 x PL	45.462		10.888	
0,05 x EST	9.620		3.495	
0,08 x DR	9.870		4.591	
0,02 x DISP	<u>225</u>	65.177	<u>230</u>	19.204
0,10 x FORN	3.730		8.260	
0,02 x SAL	1.286		160	
0,10 x EBCP	5.933		4.847	
0,03 x CC	<u>714</u>	<u>11.663</u>	<u>88</u>	<u>13.355</u>
Novos Limites de Crédito		53.514		5.849

A empresa A passou a ter um limite de crédito positivo, e portanto apta a receber novos créditos

A empresa B passou a ter um limite de crédito menor, e portanto seus fornecedores atribuirão a ela risco diferente do que o anteriormente determinado.

6.1.3 Justificativa dos pesos

A atribuição dos pesos ao modelo proposto, partiu de uma suposição de distribuição ideal de contas no ativo e passivo circulante, que indicasse a possibilidade de uma empresa recorrer a compras junto a seus fornecedores, sem qualquer problema de restrição entre eles.

Assim, foram contrapostos os seguintes pesos na formulação e suas justificativas:

Fontes Positivas de Crédito

Fontes Negativas de Crédito

Versus

0,05 x Estoques

0,10 x Fornecedores

Uma distribuição segura de recursos junto a fornecedores indicaria que uma empresa estável deveria ter 100 em estoques e 50 em fornecedores, concluindo que 50% deste ativo deveria estar quitado junto aos credores.

Se na pior das hipóteses todo o crédito dos fornecedores estiver estocado, premia-se como fonte positiva apenas 50%, pela atribuição de um peso dobrado na conta que o origina.

0,10 x Patrimônio Líquido versus 0,10 x Empréstimos Bancários de
Curto Prazo

O espírito mais conservador em crédito pressupõe que um credor de importância, quer fornecedor ou banco, no mínimo deveria ter a segurança de investir ao lado dos sócios ou acionistas, 10% do risco totalizado pelos capitais próprios.

Assim, ao atribuírem-se pesos iguais, premia-se uma fonte positiva sempre que a empresa tiver em situação diferente da hipótese conservadora, através de um valor mais elevado de empréstimos.

Supõe-se que os empréstimos bancários de curto prazo destinem-se à manutenção do capital de giro das empresas, e não sejam desviados para imobilizações.

0,02 x Disponível versus 0,02 x Salários, Contribuições e Tributos
0,03 x Outras Contas a Pagar

Todo o composto das Fontes Negativas de Crédito aqui cotejadas são normalmente de curtíssimo prazo e pagas normalmente em seus vencimentos.

Pressupõe-se que uma empresa segura tenha provisões de disponibilidades imediatas para liquidações destes passivos assim que atinjam seus vencimentos.

A diferenciação de pesos (0,02 x 0,05) tem por base premiar o crédito à empresa que mais cautelosa se apresente nesta posição de manutenção de um fluxo de caixa coerente e preventivo.

Explicando de outro ângulo: uma empresa que não faça previsão de caixa e tenha diante de si compromisso com fornecedores, poderá obter diante deles acordo de adiamento.

Nenhum fornecedor apreciaria tal solicitação, mas é viável conseguir.

Já no que diz respeito a salários, encargos sociais, tributos e outras contas a pagar (luz, água, telefone, aluguéis, etc.), um pedido de adiamento seria muito mais constrangedor e provocaria transtornos muito mais generalizados.

0,08 x Duplicatas a Receber versus -

Esta Fonte Positiva de Crédito permanece isolada, premiando-se a tipicidade da conta, que é altamente conversível em disponível quando desejável.

Mesmo em instituições bancárias, oferecendo-se garantias pessoais ou reais, um banco transformaria em dinheiro através de descontos ou empréstimos contratuais.

QUADRO 6.1 – Balanço Patrimonial – Empresa A

ATIVO		
CIRCULANTE	382.802	
- Disponível	11.294	
- Clientes	123.385	
- Estoques	192.409	
- Outras Contas	55.714	
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	8.301	
PERMANENTE	248.319	
- Investimentos	1.672	
- Imobilizado	239.399	
- Diferido	7.148	
TOTAL DO ATIVO		639.422
PASSIVO		
CIRCULANTE	184.798	
- Fornecedores	37.304	
- Salários, Contribuições e Tributos	64.447	
- Duplicatas Descontadas	4.441	
- Empréstimos Bancários	54.896	
- Outras Contas		23.820
EXIGIVEL A LONGO PRAZO	1.429.775	
CAPITAIS DE TERCEIROS	1.614.573	
PATRIMÔNIO LIQUIDO	-975.151	
- Capital Social	75.916	
- Reservas de Capital	256.359	
- Lucros Acumulados	-1.307.426	
TOTAL DO PASSIVO	639.422	

Dados extraídos do Balanço Patrimonial espelhando situação real de empresa legalmente constituída e em plena atividade, cujo nome foi omitido para preservar informações confidenciais, a pedido de seu dirigente.

QUADRO 6.2 – Balanço Patrimonial – Empresa B

ATIVO	
CIRCULANTE	142.081
- Disponível	11.505
- Clientes	57.389
- Estoques	69.310
- Outras Contas	3.277
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	46
PERMANENTE	60.325
- Investimentos	41.273
- Imobilizado	19.052
TOTAL DO ATIVO	202.452
PASSIVO	
CIRCULANTE	93.570
- Fornecedores	82.600
- Salários, Contribuições e Tributos	8.006
- Outras Contas	2.964
EXIGIVEL A LONGO PRAZO	-
CAPITAIS DE TERCEIROS	93.570
PATRIMÔNIO LIQUIDO	108.882
- Capital Social	22.770
- Reservas de Capital	77.182
- Reservas de Lucros	153
- Lucros Acumulados	8.777
TOTAL DO PASSIVO	202.452

Dados extraídos do Balanço Patrimonial espelhando situação real de empresa legalmente constituída e em plena atividade, cujo nome foi omitido para preservar informações confidenciais, a pedido de seu dirigente.

6.2 Comprovações Estatísticas

Para testar o modelo proposto, seria necessário aplicar a fórmula em algumas empresas para verificar se os resultados obtidos eram coerentes com as situações econômico-financeiras.

Foram escolhidas aleatoriamente 30 empresas em plena atividade, de segmentos de mercado distintos, cujos indicadores eram passíveis de confrontação com registros disponíveis através de dados das medianas setoriais.

Através de testes aplicados em análises de balanços dessas 30 empresas para fundamentar pesquisas deste trabalho, verificamos que a comprovação estatística pela utilização do Limite de Crédito atribuído guarda consonância com o modelo proposto, chegando-se às seguintes conclusões:

- **Limite de Crédito contra Percentual que representa em relação ao Patrimônio Líquido**
 - Da pesquisa levada a efeito, 87,64% das empresas indicaram que seus Limites de Crédito estão na faixa de 5% a 15% do Patrimônio Líquido, o que significa que o modelo aponta margem de risco compatível com os capitais próprios.
- **Limite de Crédito contra performance da Nota Global**
 - Quando a nota global é estável, ou seja, as empresas encontram-se estabilizadas em suas avaliações em relação ao

mercado em que atuam, 50% dos limites atribuídos também são estáveis;

- Quando a nota global é instável, ou seja, as empresas encontram-se oscilantes em suas avaliações em relação ao mercado em que atuam, 52,38% dos limites atribuídos também são instáveis;
- Quando a nota global é crescente, ou seja, as empresas encontram-se em ascensão em suas avaliações em relação ao mercado em que atuam, 70% dos limites atribuídos também são ascendentes;
- Quando a nota global é decrescente, ou seja, as empresas encontram-se em declínio em suas avaliações em relação ao mercado em que atuam, 46,42% dos limites atribuídos também são declinantes;
- Quando a nota global é fraca e indicativa de que as empresas analisadas não merecem crédito, 100% dos limites atribuídos foram negativos.

- **Limite de Crédito contra performance do Fator de Insolvência de Kanitz**

- O modelo indicou que a média de 92,13% das empresas consideradas solventes apresentam limite de crédito positivos;
- A média de 88,88% das empresas consideradas indefinidas apresentam limite de crédito negativos;
- 100% das empresas consideradas insolventes apresentam limite de crédito negativos;
- Quando o fator de insolvência é estável, ou seja, as empresas encontram-se estabilizadas em seus resultados do modelo, 65,30% dos limites de crédito atribuídos também são estáveis;
- Quando o fator de insolvência é instável, ou seja, as empresas encontram-se oscilantes em seus resultados do modelo, 83,33% dos limites de crédito atribuídos também são instáveis;
- Quando o fator de insolvência é crescente, ou seja, as empresas encontram-se ascendentes em seus resultados do modelo, 80% dos limites de crédito atribuídos também são ascendentes;

- Quando o fator de insolvência é decrescentes, ou seja, as empresas encontram-se em declínio em seus resultados do modelo, 55,17% dos limites de crédito atribuídos também são declinantes, muitos dos quais até negativos.
- **Limite de Crédito contra Percentual que Representa em Relação à Necessidade de Capital de Giro**

Comparou-se o Limite de Crédito atribuído em relação à necessidade de Capital de Giro das empresas, no sentido de perceber-se se haveria uma dependência lógica entre ambos.

O resultado obtido indicou que há uma dependência a indicar que 68,53% dos limites estariam na faixa de 0 a 40%, o que nos leva a concluir que o restante da necessidade de capital de giro deveria ser coberto por instituições financeiras ou outras contas a pagar.

6.3 Vantagens e Desvantagens

Observou-se nesta capítulo, que o limite de crédito é um instrumento precioso para o analista, pois pretende expor o risco que se dispõe a assumir com um determinado cliente.

Entretanto, embora comprovações estatísticas estejam a referendá-lo, apresenta algumas vantagens em sua aplicação e também desvantagens típicas de qualquer fórmula generalista, como observamos a seguir:

6.3.1 Vantagens do modelo proposto

- a) sua operacionalidade, uma vez que a fórmula é simples e rápida de ser praticada, proporcionando velocidade em sua resposta;
- b) comprovou-se que além de indicar o limite de crédito, tem como objetivo negá-lo também, se for o caso;
- c) indicou sua maior concentração em relação ao patrimônio líquido ou capitais próprios, através de percentual razoável e típico de risco moderado;
- d) indicou, quando comparado ao modelo de notas que avalia as empresas segundo sua posição diante do ramo a que pertence, evoluir positiva e negativamente de maneira harmônica e coerente;
- e) indicou, quando comparado a um modelo que identifica a possibilidade de as empresas caminharem ou não para a insolvência, que os valores limitados seguem a tendência daquele em percentuais bastante seguros;
- f) indicou, quando comparado à necessidade de capital de giro das empresas examinadas, que sua faixa de atuação prioritária é distribuída para atender uma parte da ausência de capital, que seria a máxima de qualquer fornecedor moderado em termos de riscos;
- g) pode ser extraído com base em balancetes patrimoniais intermediários durante o exercício social, fato de suma importância no caso de empresas que só fornecem seus demonstrativos uma vez ao ano;
- h) permite ser comparado rapidamente numa seqüência de exercícios sociais, por evolução histórica, estabilidade ou instabilidade no decorrer do tempo.

6.3.2 Desvantagens do modelo proposto

- a) uma vez utilizado na prática por todos os fornecedores de uma empresa, indicaria riscos totalmente iguais pois o limite é extraído

de uma única fonte. Embora saibamos que nem todos os fornecedores terão condições comerciais de vender até o limite a certos clientes, o valor proposto é generalista: não distingue fornecedores mais ou menos importantes, não distingue fornecedores mais ou menos vitais à atividade da empresa;

- b) como seus dados são extraídos das demonstrações contábeis dos clientes, a somatória dos limites de crédito de todos os clientes poderia trazer uma totalização impossível de ser cumprida por um dado fornecedor: ele poderia não ter condições comerciais de suprir os limites sugeridos por falta absoluta de capital de giro em suas demonstrações contábeis;
- c) assim como outros modelos, não considera modificações externas ou internas que podem provocar queda nas condições financeiras das empresas. Tem como atenuante, se extraído numa seqüência de exercícios sociais, ou até numa seqüência de meses através de posições contábeis intermediárias, a propriedade de indicar oscilação nos valores limitados. No caso de queda constante indicaria uma tendência de que uma situação perigosa estivesse iminente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um moderno profissional é aquele que, mesmo especializado, tem visão geral da empresa, principalmente da influência de suas decisões.

O administrador financeiro tem conseguido nos últimos anos uma valorização surpreendente. O Contador demonstra que irá atingir patamares de importância tão generalizada pela amplitude de sua participação nos negócios, e desenvolvimento cada vez mais crescente no estímulo de sua capacidade de tomar decisões.

O analista de crédito pode ser um administrador financeiro ou um contador. Para que atinja a plenitude de seu cargo é fundamental que eleve seus conhecimentos, e que saiba valorizar a importância de suas decisões.

No decorrer do trabalho, observamos aspectos muito relevantes no ato de conceder crédito, que será sintetizado a seguir:

1. o crédito é um instrumento de aproximação de capitais, dentro de um clima de risco constante, que pode abalar a estrutura econômica vigente ou ajudar a coordená-la harmonicamente;
2. o crédito faz com que os capitais circulem, viabilizando riquezas, promovendo aumento de empregos e de certa forma contribui para a melhoria das relações sociais;
3. o crédito público tem a característica de harmonizar a sociedade, enquanto o crédito privado tem como objetivo proporcionar-lhe alternativas de trabalho e distribuição de rendas;
4. as políticas de crédito são subjetivas, e quando repressivas constituem um cerceamento às atividades produtivas;
5. os riscos existentes na concessão do crédito são mensuráveis, possíveis de serem contornados, mas comuns à natureza do homem, que leva seus defeitos e virtudes quando empresário;
6. a concessão de crédito pelo sistema tradicional de informações comerciais é uma prática mundial, mas tem limitações perigosas quanto ao risco envolvido, e defeitos insustentáveis quando empresas com ótimos arquivos cadastrais recusam-se a fornecê-los a novos participantes do mercado;

7. a segurança do crédito amparada por informações de caráter e capacidade são por demais subjetivas, e não há tempo material de os fornecedores aquilatarem seus valores reais junto a seus clientes, a não ser em casos isolados e especialíssimos;
8. a aprovação de um crédito com base em garantias reais e pessoais, não objeto deste trabalho, é uma forma simplista e cômoda, mas fundamental quando um cliente não oferece as mínimas condições de segurança exigidas;
9. a administração financeira tem demonstrado estar mais preocupada em gestão interna de recursos, evidência que respeitamos, mas pouca contribuição trouxe para uma de suas contas principais, a de clientes. Aprendemos mais a obter recursos que a aplicá-los nas vendas a prazo;
10. a alavancagem financeira pouca contribuição traz para a concessão de crédito, no tocante à segurança de receber ou não uma venda a prazo. Colabora no sentido de percebermos a força de novos capitais num empreendimento, mas não consegue detectar maiores garantias na pontualidade de pagamentos;
11. estudar o capital de giro de uma empresa cliente não é a atitude generalizada que se deva tomar, pelo tempo que uma análise necessita, mas em situações de risco que superem limites normais ou de intensa dependência de fornecimento, é prática absolutamente indispensável;
12. a contabilidade oferece limitações à concessão de crédito, quando não apresenta as influências que uma capacidade gerencial pode provocar nas demonstrações financeiras;
13. as demonstrações financeiras ou contábeis destinam-se a múltiplos usuários, procurando atender a todos ao mesmo tempo, limitando em determinadas situações o trabalho de concessão de crédito;
14. a limitação maior que a contabilidade oferece à concessão de crédito prende-se ao fato de que a legislação que a ampara em termos fiscais, não obriga as empresas a levantar demonstrações com maior regularidade durante um exercício social.

Depender, na maioria das vezes, de uma única publicação de demonstrações contábeis no ano, de um cliente com quem se relaciona mensalmente é um contra-senso técnico ponderável;

- 15.a análise de balanços, que apoia tradicionalmente uma concessão de crédito, é por essência uma visão do passado, enquanto a decisão de concedê-lo, e sobretudo a probabilidade de recebê-lo ou não, é uma questão de futuro;
- 16.analisar balanços através de índices é tarefa essencial para a concessão de crédito, quando puderem ser comparados a padrões setoriais;
- 17.é desnecessário analisar-se uma quantidade elevada de índices, já que o importante é saber selecionar-se aqueles que mais de perto têm ligação com a pontualidade e segurança de que um crédito possa ser pago pelo cliente a seu fornecedor;
- 18.a avaliação de uma empresa deve ser feita de forma conservadora, pela conclusão da pior hipótese, quando se tratar de concessão de crédito. Contas duvidosas e de representação exagerada no ativo devem ser desclassificadas, enquanto situações omissas no passivo devem ser acrescentadas;
- 19.os métodos de avaliação de empresas pesquisados são complementares, e embora tenhamos adotado um deles como mais adequado, todos objetivam a atingir a segurança necessária;
- 20.os modelos de previsão de falências são indispensáveis na tarefa de concessão de crédito, embora nos apresentem assim como a contabilidade informações retrospectivas, pretendendo prever situações prospectivas.

São ferramentas auxiliares que indicam tendências, e apesar da flexibilidade de suas respostas devem ser elementos de rejeição quando a curva se acentua para menores resultados;

21. limitar um crédito é decisão vital ao analista, embora possa constituir-se em atitude tida como repressiva ao progresso de uma área comercial, treinada e alimentada para empreendimentos sempre arrojados e crescentes.

Para vender, não deve haver limites, ensina-se aos vendedores.

Para aprovar-se uma venda a prazo, entretanto, deve haver limites.

O limite de crédito é um ponto crucial, a ser quantificado apenas se o cliente já nos convenceu que mereça crédito.

Pode ser revisto, mesmo quando amparado por fórmulas. Pode ser aumentado, através de outros fatores analisados no decorrer do trabalho, como caráter e capacidade gerencial dos responsáveis pelo cliente empreendedor.

Entretanto, é importante que seja dimensionado, acompanhado, exercitado, para que um fornecedor não seja levado a riscos inconseqüentes pelo subjetivismo ou arrojo comercial, respeitado por nós, porém não recomendamos sua adoção;

22.o modelo de indicação do limite de crédito que aqui apresentamos, constitui-se em ferramenta indispensável ao analista, apesar das imperfeições que possa ter na sua formulação, quando praticado no universo de empresas tão diversificadas, geográfica e economicamente dispersas por um País com as dimensões do nosso.

Por todas as considerações apresentadas, nossa expectativa é ter contribuído para o estudo de indicadores de limite de crédito, mediante utilização de todo o instrumental disponível, como mais um instrumento à disposição da Contabilidade e Administração, na difícil tarefa de buscar opções seguras ao crédito mercantil.

BIBLIOGRAFIA

ALTMAN, Edward I. Previsão de problemas financeiros em empresas. Trabalho editado na *Revista de Administração de Empresas*, em conjunto com Professores da PUC RJ, 1979.

ARCHER, Stephen H. & D'AMBROSIO, Charles A. *Administração financeira: teoria e Aplicação*. São Paulo: Atlas, 1969.

ÁVILA FILHO, Francisco. *Manual de análise avançada de crédito*. São Paulo; IBCB, 1992.

BANCO DO BRASIL. *Apostilas do curso qualidade do crédito*. 2000.

BANCO DO BRASIL. *Apostilas do curso de noções de direito*.

BARALDI, Maria Regina et all. *Manual de política e processo decisório de crédito*. São Paulo: IBCB, 1990.

BORGES, João Eunápio. *Títulos de crédito*. 2.ed. Rio de Janeiro: Forense, 1976.

BRASIL, Haroldo Vinagre & BRASIL, Haroldo Vinagre F^o. *Gestão financeira das empresas: um Modelo Dinâmico*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1991.

CAOQUETTE, John B, & ALTMAN, Edward I., & NARAYANAN, Paul. *Gestão do risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.

CASAROTO FILHO, Nelson & KOPPITKE, Bruno Hartmut. *Análise de investimentos*. São Paulo: Atlas, 1998.

CHERRY, Richard T. *Introdução à administração financeira*. São Paulo: Atlas, 1977.

DALSASSO, Humberto. *Metodologia de análise empresarial*. Brasília: Thesaurus, 1985.

ELIZABETSKY, Roberto. *Um modelo matemático para decisão de crédito no Banco Comercial*. Trabalho apresentado à Escola Politécnica da USP, 1976.

Enunciado do INSTITUTO BRASILEIRO DE CONTADORES. *Princípios Contábeis, Normas e Procedimentos de Auditoria*. São Paulo: Atlas, 1988.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Novo dicionário da língua portuguesa*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1975.

FLORENTINO, Américo Mateus. *Análise contábil*. Rio de Janeiro: FGV, 1984.

FRANCO, Hilário. *A evolução dos princípios contábeis no Brasil*. São Paulo: Atlas, 1988.

_____. *Estrutura, análise interpretação de balanços*. São Paulo: Atlas, 1966.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de administração financeira*. São Paulo: Atlas, 1986.

_____. *Princípios de administração financeira*. São Paulo: Harbra, 1984.

_____. *Princípios de administração financeira*. São Paulo: Harper e Row do Brasil, 1988.

GOUVEIA, Nelson. *Contabilidade*. São Paulo: McGraw-Hill, 1982.

HASHIMOTO, Francisco & MARIANO, José Heleno & COTRIN, Wilson Carlos Bronze. Trabalho apresentado à Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, ao curso de Mestrado em Contabilidade, 1986.

HENDRIKSEN, Eldon S. *Teoria de la contabilidad*. México: Uthea, 1974.

IBCB. *Manual de concessão de crédito para pessoas físicas e microempresas*. São Paulo: 1995.

IUDÍCIBUS, Sérgio. *Análise de balanços*. São Paulo: Atlas, 1980.

_____. *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas, 1980.

_____. *Teoria da contabilidade*. São Paulo: Atlas, 1980.

_____; MARTINS, Eliseu & GELBCKE, Ernesto Rubens. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. São Paulo: Atlas, 1995.

_____. *Contribuição à teoria dos ajustamentos contábeis*. Tese de Doutorado, FEA-USP, São Paulo, 1966.

JAENSCH, Gunter. *Valoración de la empresa*. Barcelona: Gustavo Gili, 1969.

JOHNSON, Robert W. *Administração financeira*. São Paulo: Pioneira, 1969.

KANITZ, Stephen Charles. *Como prever falências*. São Paulo: McGraw-Hill, 1978.

_____. *Indicadores contábeis e financeiros de previsão de insolvência: A Experiência da Pequena e Média Empresa Brasileira*. Tese de Livre Docência, FEA-USP. São Paulo, 1976.

KOONTZ, Harold & O'DONNEL, Cyril. *Princípios de administração*. São Paulo: Pioneira, 1964.

Lei das Sociedades por Ações, de n^o 6404 de 15.12.1976.

LEITE, Hélio de Paula. *Contabilidade para administradores*. São Paulo: Atlas, 1988.

MARIN, Walter Chaves. *Análise de alternativas de investimento: uma abordagem financeira*. São Paulo: Atlas, 1980.

MARION, José Carlos. *Contabilidade empresarial*. São Paulo: Atlas, 1990.

MARTINS, Eliseu & NETO, Alexandre Assaf. *Administração financeira*. São Paulo: Atlas, 1989.

MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de custos*. São Paulo: Atlas, 1988.

MATARAZZO, Dante Carmine. *Análise financeira de balanços*. São Paulo: Atlas, 1995.

_____. *Análise Financeira de balanços: abordagem gerencial*. São Paulo, Atlas, 1985.

_____. *Análise financeira de balanços: abordagem básica*. São Paulo, Atlas, 1985.

MATIAS, Alberto Borges. *Contribuição às técnicas de análise financeira: um modelo de concessão de crédito*. Trabalho apresentado no curso de Administração de Empresas para sua formação na USP, 1978.

NAKAGAWA, Masayuki. *Estudo de alguns aspectos de controladoria que contribuem para a eficácia gerencial*. Tese de Doutorado, FEA-USP, São Paulo, 1987.

NETO, João Muccillo. *Instrumentos de decisão de crédito em instituições financeiras*. Dissertação de Mestrado, FEA-USP. São Paulo, 1982.

Resolução n.º 321/72 do Conselho Federal de Contabilidade.

ROBERT, W. *Administração financeira*. São Paulo: Pioneira, 1969.

RUTH, George G. *Empréstimo para pessoas jurídicas*. São Paulo: IBCB, 1991.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. *Análise de crédito*. São Paulo: Atlas, 1995.

SECURATO, José Roberto. *Decisões financeiras em condições de risco*. São Paulo: Atlas, 1996.

SILVA, Adalberto Prado. *Novo dicionário melhoramentos*. São Paulo: Melhoramentos, (1994).

SILVA, José Pereira. *Análise e decisão de crédito*. São Paulo: Atlas, 1988.

_____. *Gestão e análise de risco de crédito*. São Paulo: Atlas, 1998.

_____. *Análise financeira das empresas*. São Paulo: Atlas, 1990.

SODERO, Fernando Pereira Filho. *Garantias nas operações de crédito*. IBCB.

TOPA, Leticia E. *La gestión de créditos*. Buenos Aires: Ediciones Depalma, 1983.

TORRES, Claudio de O. *Manual de gerenciamento de risco de crédito*. São Paulo: IBCB, 1993.

VAN HORNE, James C. *Política e administração financeira*. São Paulo: Ed. USP, 1974.

WALKER, Ernest W. *Essentials of financial management*. New Jersey: Prentice-Hall, 1971.

WESTON, J. Fred & BRIGHAM, Eugene P. *Managerial finance*. New York: Holt, (1982).

WESTON, J. Fred. *Finanças de empresas (campo e metodologia)*. São Paulo: Atlas, 1977.